

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие .....	4
Глава 1. Фриланс = новое качество жизни.....	6
Глава 2. Перспективы рынка фриланса .....	20
Глава 3. Как стать фрилансером .....	27
Глава 4. Этапы карьеры фрилансера .....	43
Глава 5. Ошибки фрилансера.....	50
Глава 6. Четыре правила жизни фрилансера.....	60
Глава 7. Шансы, к которым нужно быть готовым.....	67
Глава 8. Обучение фрилансера .....	73
Глава 9. Профессии для фриланса .....	80
Глава 10. Личный бренд фрилансера .....	88
Глава 11. Где жить фрилансеру.....	96
Глава 12. Сам себе пенсионный фонд .....	111
Заключение.....	119

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Эту книгу мы изначально задумывали как инструкцию по трудоустройству для выпускников института Swiss International Institute Lausanne, но, увидев, насколько актуальна проблема организации работы фрилансеров, мы решили расширить круг наших читателей и написать полноценную книгу, рассчитанную на людей, которые уже сделали первые шаги во фрилансе или только ищут в себе силы и уверенность, чтобы решиться стать по-настоящему свободным человеком — фрилансером.

В настоящее время молодые специалисты — выпускники профессиональных учебных заведений — сталкиваются с динамично меняющимся рынком труда, который требует от них готовности чаще менять работу, профессию и карьерную траекторию, проходить регулярное переобучение, а также уметь работать на фрилансе.

Фриланс — относительно новое явление на рынке труда, стремительно набирающее популярность благодаря гибкости и удобству такого рода трудовых отношений. Но, несмотря на свои преимущества, фриланс, как и все новое, часто воспринимается с опаской и недоверием как со стороны работодателя, так и со стороны работника. Во многом

это связано с частыми ошибками, которые из-за отсутствия опыта и знаний совершают участники трудовых отношений. Тем не менее большинство специалистов, ставших фрилансерами, увеличивают собственный доход, а самое главное — значительно улучшают качество своей жизни.

Мы надеемся, что благодаря этой книге вы сможете узнать, как стать успешным фрилансером, изучить технологии организации работы, узнать секреты маркетинга, запомнить основные ошибки фрилансера, а также максимально использовать наш опыт работы во фрилансе, которым мы поделимся в данной книге.

С каждым годом все больше и больше людей будет выбирать фриланс в качестве основного способа организации собственного труда. Если вы читаете это строки, значит, скорее всего, эта тема актуальна и для вас. Поэтому мы желаем вам не бояться принять смелое решение — стать фрилансером, а приняв его, обязательно прочитать эту книгу, которая поможет вам добиться максимального успеха в мире фриланса и избежать многих потерь и ошибок.

## ГЛАВА 1. **Фриланс = новое качество жизни**

На протяжении всей своей рабочей карьеры, в течение двадцати лет, я работаю в системе профессионального образования. И так сложилось, что мне часто поручают дело, которое, как считают мои коллеги, я делаю достаточно хорошо. Мне доверяют проводить презентации наших учебных программ, я провел множество подобных мероприятий в разных учебных заведениях. Мне приходилось общаться с огромным количеством не похожих друг на друга людей из разных слоев общества, из разных регионов, с различным менталитетом и очень разного возраста. И хотя каждый из них представлял собой абсолютно неповторимую личность, мне удалось составить список самых часто задаваемых вопросов. Конечно, люди думают, что каждый их вопрос уникален. Но последние десять лет я не слышал ни одного вопроса не из этого списка. Хотя, конечно, я стараюсь не разочаровывать своих гостей и всегда благодарю их за необычные и остроумные вопросы. Для меня важно помнить весь этот список, чтобы заранее подготовить ответы.

Один из таких вопросов, который задают мне практически на каждой презентации, может быть сформулирован

совершенно по-разному — в зависимости от возраста и менталитета вопрошающего, но кратко он мог бы звучать так: «Где я смогу работать после окончания вашего учебного заведения?» И у меня всегда готов ответ, который полностью описывает все возможности трудоустройства наших выпускников. И все же этот ответ за два десятка лет претерпел значительные изменения. Поначалу, отвечая на вопрос о трудоустройстве, я приводил обширный список крупных компаний-работодателей, с которыми сотрудничает наше учебное заведение и в которых могут проходить практику и в которые могут трудоустраиваться наши студенты и выпускники. В то время такими работодателями были банки. Наши учебные программы были заточены на подготовку младших служащих работников для банковской сферы. Мы старались быть идеальной учебной площадкой для подготовки банковского менеджмента: у нас преподавали авторы учебников «Банковское дело»<sup>1</sup>, высокопоставленные банковские служащие, а экзамены принимали управляющие банков. Наши выпускники получали отличные стартовые условия для поиска работы и построения карьеры в банковской сфере. Лучшие студенты получали предложения от банков сразу после итоговых квалификационных экзаменов. Но уже в середине нулевых я стал замечать, что в отделениях некоторых банков стали увольнять операционистов и заменять их банкоматами. Если раньше для обслуживания клиентов регионального отделения банка требовалось примерно пять операционистов, то теперь банки выделяли только одного консультанта, который помогал сразу нескольким клиентам победить

---

1 Киреев В.Л., Козлова О.Л. Банковское дело: учебник / Киреев В.Л., Козлова О.Л. — М.: КноРус, 2012. — 239 с.

капризные банкоматы. Со временем эта тенденция охватила все большее количество банков, и однажды, приехав в отпуск в маленький курортный литовский город на Куршской косе, я увидел, что в одном из отделений крупного литовского банка убрали всех операционистов — из-за дороговизны содержания их в столь отдаленном от столицы месте — и заменили на банкоматы. Я смотрел на старое здание банка, которое стояло на прежнем месте, в нем горел свет, но людей там не было! Меня восхитила смелость менеджерского решения, но шокировала картина безлюдного здания. В этот момент я осознал, что автоматизация банковского труда будет стремительно распространяться по всему миру и с каждым годом нам будет все сложнее трудоустроить наших выпускников. Вскоре технологическое развитие банковской сферы привело к появлению банков, у которых нет не только операционистов, но и отделений с банкоматами. Все операции таких банков стали проводиться через интернет. И хотя наше учебное заведение специализировалось на подготовке специалистов для банковской сферы, мы понимали, что тенденции автоматизации, информатизации и роботизации менеджерских функций характерны для всех отраслей и в перспективе это приведет к сокращению предложения управленческих вакансий со стороны крупных компаний во всех отраслях. Стало ясно, что отвечать на вопрос о трудоустройстве, рассказывая о широких возможностях работы в крупных компаниях-партнерах, значит вводить наших абитуриентов в заблуждение, так как устроиться в крупную корпорацию начинающему специалисту с каждым годом будет сложнее. Я стал задумываться: где же будут работать наши выпускники и как будет развиваться рынок труда? Ответ нашелся благодаря двум событиям, о которых расскажу дальше.

Однажды один мой старый друг познакомил меня с очень интересным сибиряком, который жил не в Сибири, а в Таиланде, каждый день купался в море, пил свежевыжатые соки на пляже и нигде официально не работал, но при этом очень прилично зарабатывал. На мой вопрос, чем он занимается, сибиряк ответил весьма кратко — вычислениями. Самое удивительное в этой истории было то, что вместе с ним в Таиланде работала целая команда. Тогда я еще ничего не знал о биткойне и, конечно, не понимал, как можно зарабатывать деньги, не работая в компании или государственном учреждении. Эта встреча изменила мое представление о современном рынке труда и помогла увидеть новые перспективы для наших выпускников. Тем необычным человеком был мой нынешний бизнес-партнер, фрилансер, добившийся серьезного успеха, Иван Петуховский, соавтор этой книги, который даст свои практические рекомендации в конце каждой главы.

Второе событие случилось неожиданно и невероятно. 15 февраля 2011 года в учебный класс Центра профессионального образования, где мы принимали защиту бизнес-проектов наших ребят, вошел... (в это сложно поверить) президент Российской Федерации — на тот момент им был Дмитрий Анатольевич Медведев — и сказал, обращаясь к аудитории: «К 2020 году половина страны должна быть самозанятыми или предпринимателями. Это наша стратегическая задача на следующие десять лет». После этого он прослушал вместе с нами все доклады по бизнес-планам и пошел в соседний класс проводить совещание с руководителями служб занятости из всех регионов, там он настойчиво рекомендовал развивать самозанятость. А мы остались в состоянии легкого шока от невероятности произошедшего, и я подумал, что когда-нибудь напишу об этом.

Думаю, вы догадались, что я опустил некоторые подробности высокого визита для яркости восприятия сюжета. Нас, естественно, предупредили о нем за пару дней, и колледж заполнили сотрудники спецслужб. В тот день Центру профессионального образования выпала честь проводить на своей базе Всероссийское совещание руководителей служб занятости.

После этих двух встреч и всего увиденного и услышанного на них, подтверждающего мои догадки о развитии рынка труда, я стал осознавать, что в ближайшем будущем большинство вакансий будут формироваться не в секторе корпоративного бизнеса или государственного управления, а в секторе малого бизнеса или даже в секторе самозанятости. Это означает, что большинство людей начнут создавать рабочие места сами для себя. Чтобы проверить свои догадки, я углубился в изучение теории вопроса и статистику.

Первое, что я выяснил, был факт стремительного развития нового вида трудовых отношений, который получил общепринятое название — фриланс, что является производным от «фрилансер» (англ. *freelancer*, также свободный художник). Именно о нем говорил Д. А. Медведев, когда посетил наше учебное заведение, хотя он и назвал этот сегмент русским словом «самозанятость». Именно эту сферу труда выбрал мой дальновидный друг Иван Петуховский для построения своей карьеры.

В 2019 году Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» и интернет-портал по поиску удаленной работы Fl.ru провели исследование «Перепись фрилансеров»<sup>2</sup>. Результаты поразили всех. За пять лет доля фрилансеров на рынке труда достигла отметки в 52%!

---

2 <https://talenttech.ru/research/perepis-frilanserov-2019/>

При этом доля штатных сотрудников за это время уменьшилась с 40 до 28%. Слова Дмитрия Анатольевича Медведева оказались пророческими: менее чем через десять лет более половины трудящихся в стране стали использовать фриланс для заработка. И хотя для многих этот способ оставался дополнительным к основному, тенденция наметилась очевидная.

Что же собой представляет фриланс как способ организации трудовой деятельности? Фриланс — вид трудовых отношений, при котором наниматель не принимает наемного работника в штат и не требует постоянного присутствия на рабочем месте. Часто бывает, что с наемным работником вообще не заключают трудовой контракт, а оформляют взаимные обязательства как с предпринимателем или как с самозанятым. Фриланс — очень распространенный вид трудовых отношений при организации удаленной работы.

Основная причина быстрого распространения фриланса связана с развитием информатизации и связи. Как уже было замечено, фриланс очень популярен при организации дистанционной работы, которая в последнее время стала развиваться немислимыми темпами. Действительно, раньше сотруднику необходимо было ходить в присутствие, так как он должен был производить нечто материальное: точить втулки на токарном станке, пилить детали электролобзиком, паять микросхемы и т. п. Понятно, что сейчас эту работу выполняют станки с ЧПУ. Но даже если человек занимался управленческой работой или интеллектуальным трудом, ему необходимо было ходить на работу, чтобы просматривать и подписывать документы, распечатывать различные материалы и передавать их адресатам. Такую работу называли «бумажки переключать». И никуда от нее нельзя было деться: компьютеров, интернета

и цифровой подписи еще не существовало. Чтобы отправить документы, их нужно было перенести физически из пункта А в пункт Б. Основное же, что производят сотрудники компаний сейчас, — информация. Теперь нет никакой необходимости перетаскивать с места на место бумажки, так как информация свободно передается по различным каналам связи, а значит необходимость присутствия работников в офисе оказалась под вопросом. Соответственно, количество удаленных сотрудников в компаниях растет с каждым годом. И это объяснимо. Нанимая людей на удаленную работу, компания экономит на аренде офиса, коммунальных платежах, питании сотрудников и организации транспорта. Но самое главное, компании нет смысла брать штатную единицу, а значит можно сэкономить на налогах и платежах в различные фонды страхования. С другой стороны, работая удаленно, человек получает гораздо больше личной свободы, возможностей эффективной организации своего времени, экономии на транспортных издержках. К тому же благодаря удаленной работе перед людьми открывается свои двери мировой трудовой рынок и неважно, кто в каком городе живет. Таким образом фрилансер из небогатого региона России может реально получать доходы на уровне западных стран, если он знает английский язык и работает удаленно на иностранных заказчиков через мировые биржи фриланса или напрямую.

Необходимо сказать и еще об одной причине, по которой люди идут во фриланс. Эта причина — качество жизни. На самом деле именно она является основной. Во фрилансе можно заработать очень много денег, можно построить карьеру серьезного профессионального фрилансера, выполняющего сложные задачи крупных транснациональных компаний. Кому-то это удастся, кому-то не очень и не сразу,

кто-то останавливается на полдороге и успокаивается на достигнутом. Но то, что удастся почти всем серьезно работающим фрилансерам, — это наполнить свою жизнь жизнью, сделать ее более человеческой, свободной и комфортной. Ведь жизнь коротка и прожить ее, как ни банально это звучит, нужно счастливо. Поэтому, когда я смотрю на фрилансеров, зарабатывающих как больше, так и меньше, чем офисные акулы бизнеса, я уверен, что живут фрилансеры гораздо более счастливо, ярче и свободнее. Не секрет, что многие из них выбирают для жизни самые лучшие, красивые и экологически чистые места нашей планеты. Офисному клерку потребуется целый год дышать загазованным воздухом мегаполиса, стоять в пробках, психовать, чтобы в итоге съездить в такие райские места на две недели, посмотреть на счастливых, никуда не спешащих фрилансеров, сидящих с ноутбуками в прибрежных кафе, а затем вернуться в корпоративное чистилище.

Фриланс позволяет вам сохранить здоровье. Вы можете жить на побережье Черного моря или на острове Бали, дышать свежим морским воздухом, полноценно высыпаться, уделять спорту столько времени, сколько вам нужно. Ваше здоровье — самое дорогое, что у вас есть. Никакая офисная карьера не стоит его потери. Вам покажется абсолютно неважной новая должность, повышение оклада, большой кабинет с кожаным креслом, если ваше здоровье будет отравлено ядовитой атмосферой крупного города и стрессом из-за корпоративной жизни.

Немаловажную роль играет и финансовая составляющая работы на фрилансе. Очень важно, что благодаря фрилансу жители небогатых регионов могут существенно повысить свои доходы, получая заказы из экономически более развитых локаций. Можно сказать, что фриланс дает шанс

каждому стать обеспеченным, а самым востребованным специалистам — даже богатыми. Хотя нужно понимать, что, предлагая свои услуги на бирже фриланса, с голоду не умрешь, но и богатым не станешь.

Стратегия собственного маркетинга успешных фрилансеров включает в себя создание личного бренда и выстраивание прямого взаимодействия с заказчиками. Самые успешные фрилансеры редко пользуются услугами бирж фриланса. Хотя в начале карьеры большинство фрилансеров находят клиентов именно там. Также важным финансовым преимуществом фриланса являются относительно низкие бытовые расходы. Им не нужно содержать и заправлять автомобиль, чтобы ездить на работу, не нужно обедать в ресторанах с коллегами, не нужно снимать квартиру поближе к Сити, не нужно копить на отпуск. Поэтому зачастую фрилансер, который зарабатывает меньше, чем среднестатистический клерк, в итоге может отложить на депозите значительно большую сумму денег, при том что живет он гораздо комфортнее. Фрилансеры стараются хорошо разбираться в инвестициях и использовать эти знания для увеличения своего капитала, что дополнительно увеличивает их доходы.

Говоря о преимуществах фриланса, нельзя не упомянуть о возможностях улучшить межличностные коммуникации. Фриланс дает вам право распоряжаться вашим временем, которое вы можете потратить на общение с семьей, друзьями, коллегами. И это очень важно, так как общение укрепляет наши межличностные связи, делает нашу семейную жизнь более счастливой, а бизнес — более успешным. В основе любого бизнеса лежит коммуникация. Она требует времени, которое дает вам фриланс. Именно поэтому фрилансеры часто становятся успешными

бизнесменами: у них есть время, чтобы найти необходимые контакты людей, получить нужные знакомства, войти в доверие и развить свои идеи.

Предлагаю вам ознакомиться с опытом моего друга, соавтора этой книги и очень успешного фрилансера — Ивана Петуховского. На примерах практических кейсов он расскажет вам, почему пришел во фриланс, чего боялся и как добился успеха, а также опишет, как получает удовольствие от свободной жизни — жизни по своему плану.

- Я родился в городе Омске в семье преподавателей универ-
- ситета. После школы поступил в университет, где работал
- мой отец. С юности я, как и многие мои сверстники, мечтал
- о той жизни, которую видел в кино; бывало, завидовал более
- обеспеченным ребятам из своего окружения. Тогда мне ка-
- залось, что финансовая успешность — ключ к свободе, по-
- пулярности у девушек и веселому времяпрепровождению.
- С годами я понял, что это, конечно, не совсем точное и не со-
- всем полное, но все же во многом справедливое суждение.
- Семья была среднего достатка, и карманных денег у меня
- почти не водилось, за что я очень благодарен моему отцу,
- который с ранних лет приучал меня к мысли, что деньги
- я должен зарабатывать сам. Поэтому уже со школы я стал
- подрабатывать. Я был честолюбивым и трудоспособным,
- поэтому устроился сразу в несколько мест — на кафедру
- в университете, сисадмином в трех компаниях, программистом
- баз данных в крупную производственную фирму. Мои
- работодатели не знали друг о друге. Иногда они были недо-
- вольны моей работой, так как мне не всегда удавалось везде
- успевать. Но деваться было некуда: на мне висела ипотека,
- нужно было содержать семью и 18-летнюю «тойоту», которую
- отец мне продал в рассрочку за 75 000 рублей, и еще куча

• других расходов, которые неизбежно появляются, когда  
• ты становишься совершеннолетним и начинаешь отвечать  
• за себя сам.

• Мне очень хотелось много зарабатывать. Это желание  
• было обусловлено не стремлением жить роскошно, а не-  
• обходимостью сводить концы с концами и иметь более-  
• менее человеческий уровень жизни. Но я вам скажу: для  
• Омска начала 2000-х годов, исполнение этого желания —  
• не легкая задача. Зарплаты в Омске были очень небольшими.  
• Мой начальник с огромным опытом работы и высочайшей  
• квалификацией получал около 30 000 рублей. Я много ра-  
• ботал, но достичь необходимого уровня доходов у меня  
• не получалось. Моя зарплата по основному месту работы  
• колебалась в районе 20 000 рублей, что считалось очень  
• неплохим показателем. Я решил серьезно повысить свой  
• уровень профессионализма и добиться повышения зар-  
• платы. Для этого я поступил на курсы «Майкрософт» и одним  
• из первых в городе сдал экзамен на соответствующий сер-  
• тификат. Конечно, я был горд собой, но это не дало мне су-  
• щественного повышения доходов. Ну что значит прибавка  
• 30% к 20 000 рублей для взрослого парня? В определенный  
• момент я понял, что, как бы я ни старался, но для того, чтобы  
• зарабатывать большие деньги, нужно выбрать путь, где ты  
• сможешь работать сам на себя.

• Тогда-то и состоялась моя первая проба пера во фри-  
• лансе. Тогда я подумал, что есть перспективная тема — со-  
• здание зеркал сайтов. Они должны были попадать в поис-  
• ковую выдачу, я ставил рекламу от партнеров и тем самым  
• зарабатывал. Но ничего серьезного в первый раз не полу-  
• чилось. Я был очень наивен и слабо подготовлен для само-  
• стоятельного проекта. Но это был хоть и безрезультатный,  
• но все же опыт.

Мой переход на фриланс был последовательным, но небыстрым и очень непростым. Долгое время я работал, совмещая фриланс с работой в найме, что помогло мне набраться опыта. Когда вы работаете на кого-то, вас учат и одновременно платят деньги. Поэтому для начала подобное совмещение — очень хороший вариант, чтобы безболезненно и с минимальными рисками погрузиться в мир фриланса. Нужно помнить, что вы обязательно будете совершать ошибки, но платить за них придется работодателю. Потом, когда вы начнете работать только на фрилансе, такой опции у вас уже не будет — за все свои ошибки вы будете платить сами.

Моим первым успешным опытом стал проект по SEO-оптимизации. К тому времени меня повысили до уровня начальника отдела. Это был «оптимистичный» 2005 год, но я понимал, что как руководитель я вряд ли буду получать больше 40 000 рублей, несмотря на свои квалификацию и опыт. В то время такие зарплаты были «потолком» на омском рынке труда. Поэтому я с головой погрузился в новый параллельный проект. И не прогадал: во фрилансе, хоть и не сразу, я стал зарабатывать в три раза больше, чем на основной работе.

Но я рос в классической советской семье, в которой прививали уважение к месту официальной работы как к стабильному источнику средств. К всяким подработкам относились как к несерьезному заработку — «шашкам». Это повлияло на мое восприятие фриланса. Я не очень верил, что мой новый источник дохода просуществует долго, что поисковая система не поменяет алгоритм ранжирования и я не потеряю свой микробизнес. Потому я не решался уволиться с основной работы. Конечно, из-за этого возросла рабочая нагрузка. Я спал по четыре-пять часов. Но зато впервые

• в жизни я стал зарабатывать нормальные деньги. В месяц  
• у меня выходило более 2000 долларов, что было огромной  
• суммой для того времени. Шли дни, недели, месяцы, и в итоге  
• я стал чувствовать себя уверенней, появилось чувство ста-  
• бильности, и я все-таки уволился, так как не мог больше вести  
• такой изматывающий образ жизни. Но не прошло и полу-  
• года, как случился апдейт «Яндекса», и мои опасения, к сожа-  
• лению, оправдались. Через четыре месяца после увольнения  
• я начал искать новую работу. Мне повезло: я достаточно бы-  
• стро ее нашел и получил такую же зарплату, как на преды-  
• дущем месте. Таким образом мне не удалось в один заход  
• уйти во фриланс и пришлось вернуться на позицию наем-  
• ного специалиста. Но, выходя вынужденно на работу в офис,  
• я уже точно знал, что обязательно вернусь во фриланс.

• В Таиланд я уехал как турист — по путевке. Это была  
• чистой воды авантюра. Я уехал на две недели и увидел, что  
• можно жить у моря с пальмами и работать удаленно. Я вер-  
• нулся в Омск на три дня, чтобы подписать документы, взял  
• денег на два месяца и улетел опять в Таиланд. Спустя годы  
• я перестал замечать его красоту, тропические запахи, мор-  
• ской ветер, но тогда он мне казался абсолютным раем. В Таи-  
• ланде моя трансформация из наемного сотрудника во фри-  
• лансера завершилась. В профессиональном плане я уже  
• был хорошо подкован, многое знал и умел. Я уже не боялся  
• ответственности и рисков. Единственное, чего у меня тогда  
• не было в необходимом достатке, чтобы надолго задер-  
• жаться, — денег. Поэтому я сразу познакомился с местным  
• русскоязычным комьюнити. Мне удалось договориться о за-  
• казе на создание и поддержку сайта для агентства недви-  
• жимости. В то время я зарабатывал меньше, чем в России, а ра-  
• ботал больше — по девять часов, но был намного счастливее.  
• Я вставал утром, купался в море, кидал ноутбук с модемом

- в рюкзак и ехал в кафе на берегу. Я не работал на пляже,
- так как блики от яркого солнца отражались на экране. Зато
- я ощутил совершенно иное качество жизни — ее напол-
- ненность, и я стал более вдохновленно трудиться, получая
- радость от жизни и творческого процесса.

## **Резюме**

1. Офисные процессы автоматизируются, что приводит к сокращению предложения управленческих вакансий со стороны крупных компаний во всех отраслях. Устроиться в крупную корпорацию начинающему специалисту с каждым годом будет все сложнее.
2. В ближайшем будущем большинство вакансий будут формироваться не в секторе корпоративного бизнеса или государственного управления, а в секторе малого бизнеса или даже в секторе самозанятости (фриланса).
3. Фриланс — новый вид трудовых отношений, при которых наниматель не принимает наемного работника в штат и не требует его присутствия в офисе. Фриланс — очень распространенный вид трудовых отношений при организации удаленной работы.
4. Фрилансер из небогатого региона России может получать доходы на уровне работников из развитых западных стран.
5. Фриланс позволяет повысить качество жизни, сохранить здоровье, стать обеспеченными, сократить бытовые расходы, свободнее распоряжаться вашим временем, которое вы можете потратить на общение с семьей, друзьями, коллегами.

## ГЛАВА 2. Перспективы рынка фриланса

Фриланс стремительно набирает популярность, из-за чего современный бизнес столкнулся с новой моделью взаимодействия между работником и работодателем. Но давайте разберемся, насколько стабильна эта тенденция? Не окажется ли так, что через пару-тройку лет мода на фриланс пройдет?

Изучив статистику, мы заметили, что рост популярности фриланса начался не вчера, в том числе и на международном рынке, и тенденция роста очень устойчива.

Посмотрите на результаты исследования, которое проводила компания PayPal:

1. Опрос показал, что все больше российских фрилансеров осваивают международный рынок. Если пять лет назад с зарубежными заказчиками работало только 14% специалистов из России, то год назад их количество увеличилось до 66%. Для 38% международные заказы — основной источник дохода.
2. 14% российских фрилансеров работают только с иностранными клиентами. Они зарабатывают больше, чем их коллеги, которые предпочитают

российских работодателей. И уровень их дохода постоянно растет.

3. Больше всего заказов поступает из США, Великобритании и Германии. Причем иностранные заказчики готовы работать с российскими фрилансерами повторно или на постоянной основе.
4. Самые востребованные направления на фрилансе — дизайн и IT. Далее по популярности идут копирайтинг и маркетинг<sup>3</sup>.

Мне удалось собрать и обобщить статистическую информацию, посвященную проблемам развития фриланса.

В США треть всей рабочей силы составляют индивидуальные предприниматели, в том числе фрилансеры. В 2015 году около 53,7 млн американцев считались самозанятыми, в 2016 году — 55 млн, а в 2017 году их число достигло 57,3 млн. Это 36% от работающего населения страны. Средняя почасовая ставка на мировом рынке — 19 долларов. Минимальная ставка составила 3 доллара, а максимальная — 100 долларов. Для сравнения возьмем данные российского рынка труда. Начиная с 2014 года, количество россиян, перешедших во фриланс, выросло на 2,5 млн человек. В настоящий момент в России работают 5 млн фрилансеров. По прогнозам аналитиков рынка, через три года это количество увеличится до 15 млн человек. Самыми востребованными рынками удаленной работы являются западные страны: ЕС и США. На заказчиков из Европы работает более 50% фрилансеров, но большая часть хотела бы работать на заказчиков из США. Объясняется популярность американского рынка тем, что средний

---

3 <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10129287>

заработок фрилансера в США составляет около 60 долларов в час, что выше, чем заработок фрилансера в Европе<sup>4</sup>.

На российском рынке удаленной работы востребованы несколько направлений.

- Написание и обработка текста: контент-менеджер, копирайтер, корректор.
- Дизайн: иллюстратор, графический дизайнер, веб-дизайнер.
- Программирование и создание сайтов: верстальщик сайтов, разработчик мобильных приложений, веб-аналитик.
- Перевод с иностранных языков: переводчик сайтов, переводчик художественного текста, технический переводчик.
- Реклама и продвижение: SMM-менеджер, специалист по рекламе в соцсетях, специалист по продвижению в YouTube.
- Управление и работа с персоналом: менеджер по персоналу, менеджер проектов.

Стоимость услуг российских фрилансеров варьируется от 5 до 50 долларов в час и зависит от опыта и знаний специалистов.

К 2020 году возросла роль фриланс-бирж. В настоящее время это основная площадка поиска работы и подрядчиков для подавляющего большинства фрилансеров. В период с 2017 по 2018 год количество заказов на бирже Kwork выросло в два раза. Но растет и популярность шаблонных услуг, которые можно купить в онлайн-магазине у фрилансеров.

---

<sup>4</sup> <https://www.upwork.com/i/freelancing-in-america/2017/>

Количество сделок на бирже зависит от опыта и способностей подрядчика-продавца услуг. У хорошего специалиста-фрилансера возврат клиентуры с новыми заказами или расширение старых заказов составляет не менее 50%. На профессионалов с самым высоким рейтингом приходится 79,5% всех заказов на платформе Kwork. Новички и продвинутые исполнители получают почти поровну — 10% и 10,5% соответственно. В 65% успешно выполненных заказов заказчик оставляет отзыв. 20% фрилансеров периодически сами становятся покупателями. Например, при создании сайта разработчик часто заказывает услуги дизайнера и копирайтера<sup>5</sup>.

Еще одна важная тенденция — рост значимости социальных сетей. Практически половина фрилансеров предпочитает искать заказчиков через соцсети, считая их высокоэффективным каналом маркетинга и продаж. Раньше эти задачи решали с помощью LinkedIn, теперь выбирают Facebook для поиска клиентов.

Стремительному развитию фриланса способствует взаимный интерес к этой модели отношений как со стороны работодателя, так и со стороны работника.

Для сотрудника плюсы фриланса очевидны.

- 1) Свободный график работы.
- 2) Возможность работать дома или в курортном месте, максимально приспособленном для комфортной и здоровой жизни.
- 3) Меньшие затраты на жизнь и поддержание социального статуса.
- 4) Наличие времени и свободных средств для инвестирования.

---

<sup>5</sup> <https://marketing.rbc.ru/research/40058/>

- 5) Отсутствие корпоративного стресса.
- 6) Создание оптимального баланса между работой и семьей.
- 7) Возможность большего участия в общественной жизни.
- 8) Наличие времени для занятия спортом.
- 9) Наличие времени и средств для получения онлайн-образования.

Работодатель также получает ряд преимуществ от сотрудничества с фрилансерами.

- 1) Возможность привлекать специалистов более высокого класса из других регионов.
- 2) Возможность сэкономить на дорогостоящем рабочем месте в офисе.
- 3) Отсутствие необходимости предоставлять социальные гарантии, оплачивать отпускные и больничные, платить в фонды страхования.
- 4) Возможность свести к минимуму документооборот и отчетность.
- 5) Возможность отказаться от продолжения сотрудничества в любой момент, что намного проще, чем увольнение штатного сотрудника, требующее наличия определенных оснований и соблюдения более сложных юридических процедур.

Как мы видим, фриланс — взаимовыгодная схема сотрудничества между работодателем и работником, что заставляет менеджмент разных компаний все чаще и чаще делать выбор в пользу размещения рабочих заказов у фрилансеров.

## Иван Петуховский рассказывает о необычных направлениях фриланса.

• Когда у тебя есть какие-то интересы, то ты либо ищешь соответствующее комьюнити, разделяющее твои взгляды, либо формируешь его вокруг себя сам. В Таиланде я познакомился с группой ребят из восемнадцати человек — программистами, игроками в онлайн-покер и копирайтерами. Я создал группу в одной из соцсетей, и за непродолжительное время она выросла до трехсот человек. Всех этих людей объединяло трудолюбие и желание путешествовать. Но меня удивило, что у них была возможность путешествовать, вот только они ею почти не пользовались. В основном большинство ребят работало по времени больше, чем если бы они работали на компанию.

• В то время я очень увлекся онлайн-покером. Кто бы мог подумать, что это целая индустрия, где занято огромное количество фрилансеров. Долгое время онлайн-покер давал возможность зарабатывать и мне. Это было не только развлечение, но и серьезный фриланс-бизнес.

• Примеров историй успеха в нашем комьюнити было немало. Понятно, что многие фрилансеры хорошо разбираются в финансах, некоторые торгуют на бирже или инвестируют. Поэтому неудивительно, что у части наших ребят проявился активный интерес к биткойну и криптовалютам в целом. Безусловно, это было золотое время для вхождения в криптобизнес. Многие стали действительно успешными благодаря криптобизнесу.

• Но хотя я сам являюсь проповедником блокчейн-технологий и очень глубоко погружен в этот бизнес, мой первый относительно серьезный капитал я заработал не на биткойне. Этим и прекрасен фриланс, что благодаря

- широкому кругу общения, постоянному поиску новых идей
- и рынков часто удается заработать там, где совсем того
- не ожидаешь. Для меня таким неожиданным и первым
- крупным доходом стала недвижимость. Ко мне обратились
- знакомые с просьбой найти несколько объектов недви-
- жимости в Таиланде. Изначально я даже не рассчитывал
- на какие-то комиссии и помогал по-дружески. Но в итоге про-
- давец заплатил мне комиссию 72000 долларов! В то время
- мой ежемесячный заработок едва дотягивал до 2500 дол-
- ларов. Тогда на меня снизошло озарение, что фрилансер
- может зарабатывать очень приличные деньги не только
- в интернете, но и в офлайне, а ключом к таким заработкам
- является широкий круг общения и нетворкинг. Собственно,
- после этой сделки ко мне пришла уверенность в себе и го-
- товность строить смелые планы.

## **Резюме**

1. Увеличение доли фрилансеров на рынке труда — долгосрочная тенденция.
2. Самые востребованные направления на фрилансе — дизайн и IT. Далее по популярности следуют копирайтинг и маркетинг.
3. Больше всего заказов фрилансеры получают из США, Великобритании и Германии.
4. Растет роль фриланс-бирж и социальных сетей как маркетинговых каналов привлечения клиентов для фрилансеров.
5. Средняя почасовая ставка на мировом рынке фриланса — 19 долларов США.

## ГЛАВА 3. Как стать фрилансером

Если вы уже осознали все преимущества, которые дает карьера фрилансера, то у вас наверняка возникло желание узнать, с чего начать и как преуспеть на этом рынке.

В этой главе мы поделимся с вами рекомендациями, какие шаги необходимы для выхода на рынок фриланса, и подскажем, как ускорить превращение вас в акулу рынка свободного найма.

В основе успеха лежат три составляющие: образование, опыт и маркетинг. Вы должны прилагать усилия по всем этим трем направлениям, чтобы быть востребованными и высокооплачиваемыми подрядчиками. Остановимся на каждом из них подробнее.

### **Образование**

Для фрилансера образование — ключевой фактор успеха. Постоянное обучение — необходимость, с которой нужно смириться. Знания и навыки в современном бизнесе устаревают очень быстро, поэтому преуспевающий фрилансер — человек, который постоянно учится, регулярно

обновляет свои профессиональные знания. В корпоративном мире достаточно легко скрыть свою некомпетентность благодаря лестным рекомендациям друзей, старым заслугам, красивым отчетам. В мире фриланса все по-другому. Здесь ваша компетенция — как на ладони. На конкурентном рынке свободного найма все черно-белое — либо вы выполняете сложное задание, либо его делает кто-то другой.

Образование фрилансера требует комплексного решения. Во-первых, желательно иметь формальное образование в сфере, в которой предполагается работать. Это может быть специальность программиста, дизайнера, редактора или любая другая. Лучший вариант — получить профессию и степень в учебном заведении, которое специализируется на подготовке фрилансеров. Здесь вы не только получите профессиональные знания, но и изучите все прикладные вопросы, связанные с работой именно на рынке фриланса. Во-вторых, образование фрилансера на степени бакалавра или магистра не заканчивается. Вам необходимо постоянно отслеживать изменения в технологиях, потребностях клиентов, профессиональных методиках и вовремя проходить курсы дополнительного образования, либо, если это возможно, самостоятельно изучать и осваивать новшества в своей профессиональной деятельности. В-третьих, фрилансеру нужно много читать. И речь идет не только о литературе, относящейся к его специализации, но и о литературе по смежным отраслям. Нужно помнить, что фрилансер в одиночку выполняет функции, которые делают многочисленные коллективы корпораций. Он сам себе и технолог, и конструктор, и методист, и маркетолог, и финансист. Поэтому для него не лишним будет разбираться в этих вопросах. В-четвертых, учите английский язык. Значительная

часть ваших потенциальных клиентов, скорее всего, имеет офисы за пределами вашей родины и не говорят на вашем языке. Поэтому чем быстрее вы выучите английский язык, тем быстрее сможете рассчитывать на рост ваших доходов от фриланса.

### **Опыт**

Сколько я ни пытался найти пример фрилансера, преуспевавшего с начала своей карьеры, мне не удалось. Искусство фриланса, как и любое другое искусство, требует навыков, которые приходят только с опытом. Именно поэтому такая большая разница в доходах начинающих фрилансеров и опытных подрядчиков, занимающихся продажей своих услуг уже многие годы. У меня есть знакомые, которые думали, что, если бы они начали работать в этой сфере, первое время им пришлось бы не сладко. Их труд сравнительно недорого бы стоил, и, скорее всего, они потеряли бы в доходах при переходе с работы в найме на фриланс. И я вам скажу: эти опасения не беспочвенны.

Спустя три года я спросил этих людей, которые не решились уйти с насиженного, теплого места в компании, не жалеют ли они о своем выборе? И, глядя на довольных и счастливых коллег-фрилансеров, они с сожалением согласились, что совершили ошибку. Ведь за эти годы, которые пролетели как один день, их коллеги, несмотря на все трудности в начале карьеры, состоялись как опытные, независимые и высокооплачиваемые специалисты, смогли создать себе имя, наработать клиентскую базу, вырасти профессионально. А у оставшихся в корпорации все было по-прежнему: те же доходы, тот же рутинный график работы, отпуск раз в год, вечное стояние в пробках, интриги, стрессы. Я советую

всем студентам, выпускникам и читателям начинать зарабатывать опыт во фрилансе как можно раньше. Даже если у вас еще нет высокооплачиваемой профессии, выходите на рынок с простыми услугами: копирайтинга, бизнес-ассистирования и т. п. Первое время у вас, скорее всего, не все будет получаться и заработки окажутся ниже, чем вы рассчитывали. И, конечно, вам захочется бросить эту затею и устроиться в теплое место, желательно в большую полугосударственную корпорацию. Вам будет казаться, что сфера фриланса — несерьезный бизнес и заработать в ней не получится. В такие моменты вспоминайте про мое сравнение искусства фриланса с искусством игры на фортепьяно. Ведь если вы, не имея опыта, но прочитав самоучитель по игре на фортепьяно, сядете за клавиши, то вы не сможете ничего сыграть. Но ведь это не означает, что такая же участь постигнет каждого. В мире есть большое количество прекрасных пианистов, и многим за это даже неплохо платят. Просто для того, чтобы у вас получилось сыграть мелодию, нужно иметь опыт игры. Для освоения любого искусства или профессии необходим опыт. Поэтому как можно быстрее зарабатывайте его, а спустя 3–4 года, будучи уже опытными подрядчиками с высокими доходами, когда у вас все начнет получаться, вы наверняка будете считать свой переход во фриланс лучшим решением всей жизни.

### **Маркетинг**

Вы можете быть высококлассным профессионалом с блестящим образованием и богатым опытом работы, но без хорошего маркетинга вам не добиться успеха и благосостояния на рынке фриланса. При этом качественная

маркетинговая стратегия позволит вам без серьезных последствий пережить расставания с клиентами, даже если они произошли по вашей вине — например, из-за неудовлетворенности вашей работой, а такое может иногда случаться. Даже отличный специалист может попасть под огонь критики клиента. Иногда это происходит из-за работника, а иногда из-за завышенных или неадекватных ожиданий заказчика. И в такой момент вам нужна вся мощь вашего маркетинга, чтобы без ущерба пережить потерю клиента.

Маркетинг — ключевой инструмент вашего развития как рыночного игрока. Вам следует уделять время разработке стратегии, позиционированию, продвижению, рекламе, выстраиванию отношений с клиентом, созданию собственного бренда. Биржа фриланса хоть и помогает стартовать с минимальным капиталом (или даже без него), но она не дает вам шанса разбогатеть. Этот шанс вам даст маркетинг и прямая работа с заказчиком. Помните, что фрилансер — не тот, кто продает свои услуги через биржу фриланса, а тот, кто выполняет работу как независимый подрядчик. Все великие истории успеха среди фрилансеров заключались в великолепной реализации маркетингового плана. Маркетинг для фрилансера — прямой путь к успеху. Для того, чтобы убедить вас в этом, приведу вам три примера.

Самыми первыми фрилансерами были вовсе не программисты и копирайтеры. Ими были художники, писатели и зубные врачи. Изучайте их истории успеха. В них есть много полезной информации. Часто в старинных рассказах можно найти ответы на современные вопросы. Так, о маркетинге зубных врачей писал еще Антон Павлович Чехов. Да, да! По правде говоря, он описывал маркетинговые приемы в контексте сатиры, но многие из этих приемов могли бы отлично работать и сегодня не только

для дантистов, но и для программистов. Я говорю о рассказе Чехова «Общее образование». В нем один герой называет другого глупцом — немца Осипа Францыча, активно использующего маркетинг. Но так ли он глуп? Прочитайте рассказ Чехова «Общее образование» и решите для себя сами.

Но если Осип Францыч — выдуманный персонаж, то художник Барнетт Ньюман существовал реально. В истории искусств ему отведена роль одного из самых выдающихся представителей абстрактного экспрессионизма. Он жил в Нью-Йорке в середине XX века и был свободным художником, то есть самым что ни на есть фрилансером. За годы своего творчества он создал несколько известных на весь мир произведений изобразительного искусства. Обсуждение их художественной ценности мы оставим для следующей книги. Отметим только, что самая известная работа Барнетта Ньюмана «Свет Анны» была продана за 105 700 000 долларов! Не поленитесь и посмотрите на картину. Если вы поймете, что можете так же аккуратно покрасить холст красной краской, но при этом у вас нет 105 700 000 долларов, значит у вас есть потенциал для развития навыков маркетолога.

Приведу еще один пример, чтобы убедить вас в великой силе маркетинга. В 2018 году, спустя 240 лет после визита в Россию Джузеппе Бальзамо, более известного как граф Калиостро, в самую большую страну мира приехал Энтони Джей Махаворик, или Тони Роббинс — бизнес-тренер, один из самых богатых фрилансеров в мире. Его состояние оценивается почти в полмиллиарда долларов. Явление идола современности состоялось 1 сентября 2018 года в спорткомплексе «Олимпийский» и собрало рекордное количество поклонников в одном месте — более 26 000 человек, что было зафиксировано «Книгой рекордов Гиннеса». Заплатив от 40 000 до 500 000 рублей за билет, многотысячная толпа стояла