

3.2. Фріланс як сучасний вид трудових відносин¹⁰⁷

Динамічний розвиток технологій, мобільність ресурсів, диверсифікація продуктів і послуг, глобалізація та криза економічної системи, розвиток новітніх, зокрема, інформаційних технологій вивели фрілансинг на одне з перших місць на ринку праці як в Україні, так і світі як нову форму організації праці. Термін «*freelancer*» вперше вжито у романі Вальтера Скотта «Айвенго» (*free* – вільний, *lance* – лицарський спис) і використовувалося у XIX ст. для позначення подорожуючого лицаря, який як воїн міг бути найнятим будь-якою державою чи її представником тимчасово для захисту торгового каравану, осади фортеці чи на період військового походу¹⁰⁸.

Фріланс – така організація праці, яка передбачає фіксований обсяг робіт, які часто виконуються віддалено. Під фрілансом доречно розуміти виконання роботи незалежним підрядником (позаштатним співробітником).

Фрілансер (від англ. *freelancer* – вільний спис, часто вживається у значення вільний лицар або вільний художник) термін, який застосовується для опису зайнятості та часто індивідуальної

107 Плотнікова Марія Федорівна к.е.н., доцент кафедри інноваційного підприємництва та інвестиційної діяльності Поліського національного університету

108 Тертичний О. О. Фріланс як сучасний вид трудових відносин. *Вісник економіки, транспорту і промисловості*. 2016. №55. С. 72–77.

самозайнятості індивіда (або приватного підприємця), який зазвичай користується спеціальними ресурсами (Інтернет, ЗМІ, знайомі) з метою пошуку фіксованого робочого завдання та праці поза штатом. Фрілансер, як правило, сам виконує завдання, тоді як приватний підприємець може мати штат співробітників, для яких буде керівником. Перевагою фрілансингу вважається відсутність керівництва та жорсткого розкладу роботи. Часто до фрілансерів відносять також запрошених за системою аутстафінгу співробітників, які виведені зі штату однієї компанії і оформлені у штаті компанії-провайдера, при цьому, продовжуючи працювати на своєму місці й виконуючи свої обов'язки. Наразі нараховується понад 90 видів професій, які не потребують спеціальної підготовки і їх опанування можливе протягом тижня-місяця, вивчаючи форуми та статті. До таких можна віднести діяльність рерайтерів, *SEO*-копірайтерів, контент-менеджерів, модераторів, операторів *call*-центрів.

Фрілансинг є найбільш поширеним у сферах, що пов'язані з обробкою інформації чи розробкою проєктів і часто можуть мати дистанційну форму, наприклад розробка та підготовка текстів та інших інформаційних документів і ресурсів, в тому числі експертна та консультативна діяльність, копірайтинг та рерайтинг, редагування та коректура, підготовка програмних кодів (програмування), робота з базами даних, розвитку та адміністрування сайтів, залученню фахівців та інші, що розширює спектр фахівців, які можуть бути залучені практично з будь-якого куточку світу або допускають періодичний характер забезпечення зайнятості (архітектура, будівництво, виготовлення витворів мистецтва, викладання та педагогічна діяльність, дизайн (в тому числі інтер'єру, ландшафту, банерів, календарів, ігор, сайтів), інженерна робота, бухгалтерська та аудиторська діяльність, психологія, маркетингова, рекламна та аналітична справа, наукова робота, проєктна діяльність, юридична справа (адвокатура, експертна та аудиторська діяльність), журналістська та перекладацька діяльність, література, коучінг (тренери), реєлторська, акторська та модельна справа, фото- та відеозйомка, де фірма, яка наймає персонал мінімізує ризики та витрати на утримання штату робітників)¹⁰⁹. А останнім часом водії, які займаються приватними перевезеннями. Така робота передбачає зайнятість поза штатом компанії за одночасної відсутності потреби щодо постійного перебування в офісі компанії (як приватна практика підприємництва, що не завжди має формалізований та оформлений характер). Як різновид самозайнятості та форма віддаленого працевлаштування фрілансинг поширений як Європі, США, так і Україні. При цьому більш активно фрілансинг особливо неофіційна

¹⁰⁹ Грішнова О. А., Савченко О.О. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу. *Ринок праці та зайнятість населення* : виробничо-практичний науковий журнал. 2016. № 1 (46). С. 8–12.

зайнятість представлені у країнах, що розвиваються (наприклад, у Індії, Росії, Румунії, Україні і їх кількість¹¹⁰), тоді як фахівці з розвинених країн світу надають перевагу офіційній формі зайнятості чи підприємництва. На відміну від традиційної форми, зайнятості, що чітко врегульовує трудові відносини між роботодавцем та найманим працівником фрілансінг часто не передбачає укладання трудового договору, а може розглядатися у форматі контрактних зобов'язань щодо виконання виробничого завдання за попередньої домовленості. Переваги та недоліки для фрілансера та роботодавця наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Переваги та недоліки фрілансінгу для фахівців та роботодавців

<i>Переваги</i>	<i>Недоліки</i>
Для фрілансера	
<ul style="list-style-type: none"> - самостійний та незалежний характер діяльності (не для всіх фахівців); - вільний робочий графік – не відволікають колеги та наради (зручно студентам, молодим мама, людям, що мають офіційну чи іншу форму зайнятості); - можливість працювати вдома (зручно для молодих мам, людей з обмеженими можливостями, пенсіонерів); - нижчий рівень витрат на організацію власного бізнесу (відсутня обов'язкова потреба нести витрати на утримання офісу, транспорт та деякі інші); - виконання лише власного завдання; - власний вибір щодо умов праці; - баланс часу між роботою, родиною, дозвіллям та освітою; - більш активна участь у суспільному житті; - самостійний вибір робіт та проектів; - самостійний вибір трудового колективу та партнерів; - можливість отримувати вищу заробітну плату, працюючи далеко від бізнес-центрів; - можливість працювати подорожуючи світом; - доступ до світових пропозицій роботи 	<ul style="list-style-type: none"> - постійний самостійний пошук клієнтів, замовлень та обладнання для роботи, доведеться самостійно продавати свою працю (брати участь у тендерах, боротися з конкурентами, спілкуватися з клієнтами тощо), що є причиною додаткових витрат; - більша залежність від суб'єктивної оцінки клієнта, яка вимагає додаткових витрат на задоволення фантазій замовника в межах визначеної винагороди; - доходи є нерівномірними в часі, що може викликати проблеми з погашенням власних зобов'язань; - більш психологічно складно, ніж робота в штаті – потрібно бути підприємцем; - необхідно самому планувати бюджет, вести бухгалтерських облік та сплачувати податки; - необхідні самомотивація, тайм-менеджмент, в разі роботи вдома – нерозуміння з боку оточуючих; - відсутність соціальних гарантій, оплати відпустки, лікарняних, медичного страхування, пенсійного забезпечення, обмеження кар'єрного росту, співпраці з колегами; - відсутність офіційного працевлаштування, недекларування доходів та несплата прибуткового податку може бути причиною проблем із законом; - високий ризик шахрайства та недобросовісних дій з боку роботодавця

¹¹⁰ Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры на российском рынке труда. Социологические исследования. 2010. № 2. С. 45–55.

<i>Для роботодавця</i>	
<ul style="list-style-type: none"> - оплата лише виконаної роботи, а не часу перебування на роботі; - залучення фахівців високого класу з різних регіонів; - економія на утриманні робочого місця працівника; - відсутність витрат на соціальні гарантії; - зменшення документообігу та звітності (однак, часта неможливість відобразити витрати у бухгалтерському обліку призводить до необхідності оплати послуг фрілансера за рахунок прибутку); - проста процедура відмови від послуг 	<ul style="list-style-type: none"> - складність контролю процесів виконання завдання – фрілансери звичайні підрядники; - високий ризик шахрайства та недобросовісних дій з боку фрілансера; - складність захисту конфіденційної інформації та контролю видатків; - неможливість залучення фрілансерів до роботи з даними обмеженого доступу та державної таємниці; - складність залучення балансів до великих складних проєктів внаслідок легкого виходу останніх або підвищення ціни на послуги; - складність оплати послуг фрілансера в разі відмови декларувати доходи чи залучення нерезидента

Найбільш поширеними сферами залучення фрілансерів є ІТ-сфера та Інтернет¹¹¹, коли фахівець з іншого регіону чи країни виконує замовлення за рахунок надомної чи віддаленої праці, але також існує фріланс у авіації (залучення бортпровідників на рейс за власним бажанням та домовленістю з авіакомпанією). За даними *U. S. Bureau of Labor Statistics*¹¹² понад 7,4% робочої сили в США (близько 10,3 млн працівників з перспективою росту до 20 млн осіб) є незалежними підрядниками (фрілансерами). Наразі налічується кількост професій, спеціальностей та спеціалізацій, що запитані на умовах фрілансингу.

Законодавчо закріплено наступні підходи до офіційної зайнятості фрілансерів:

1) компанія, яка наймає фахівця, сплачує за нього всі податки та збори на умовах цивільно-правового договору з фізичною особою;

2) фрілансер, оформлений в якості приватного підприємця без найманих працівників, здійснює необхідні відрахування та веде фінансову звітність самостійно;

3) для окремих видів діяльності діє програма легалізації праці осіб, які надають послуги на умовах само зайнятості, наприклад особи, що здійснюють догляд за дітьми, особами похилого віку, тими, хто потребує стороннього догляду (зокрема, інвалідами I групи), займаються прибиранням житлових приміщень, веденням домашнього господарства,

¹¹¹Алексинська М. Тиха революція : як Україна стала чемпіоном "цифрової роботи". Де, як і чому працюють українські ІТ-фрілансери. *Україна: аспекти праці*: науково-економічний та суспільно-політичний журнал. 2018. № 4. С. 49–51.

¹¹² Independent contractors in 2005. TED: The Economics Daily. U. S. Bureau of Labor Statistics. United States Department Of Labor. URL: <https://www.bls.gov/opub/ted/2005/jul/wk4/art05.htm> (дата звернення 3.10.2020)

особистим селянським господарством, репетиторством, надають послуги зеленого туризму (до 10 ліжко-місць) тощо¹¹³.

Засобами активізації діяльності фрілансерів є такі:

- 1) активність у виконанні замовлень та відповідна фіксація, рейтинг;
- 2) демонстрування раніше виконаних замовлень (портфоліо);
- 3) використання спеціальних ресурсів, зокрема мережі Інтернет, наприклад таких як біржі віддаленої роботи;
- 4) виконання проектів для друзів, знайомих та для себе;
- 5) пошук віддаленої роботи за аналогією з реальною – з колегами, керівником, що дозволить отримати необхідні знання та досвід;
- 6) деякі курси навчання новачків співпрацюють із компаніями, що можуть найняти новачків¹¹⁴.

Особливо цінною є реєстрація на біржах на початковому етапі роботи, тоді як у подальшому більшість фрілансерів виходять частково або повністю на роботу із постійними замовниками. За оцінкою The Wall Street Journal існує понад 100 інтернет-бірж фрілансерів, загальна сума замовлень на яких становить 1,8 млрд дол. США, а прогнозований темп росту ринку становить 20%; найбільш активними учасниками ринку на пострадянському просторі є молодь у віці 25–27 років, тоді як у Європі – люди зрілого віку, яким близько 40 років¹¹⁵. Оплата послуг може здійснюватися як за весь обсяг роботи, так і за відсоток з продажу результатів праці. Погодинна оплата професіоналів у середньому становить 80 дол США, тоді як новачки можуть отримувати оплату нижчу від середньої на ринку. Рівень доходу корелює із середніми доходами у галузі у країні, де проживає фрілансер, Так, у США понад 93% фрілансерів-журналістів мають дохід близько 50 тис. дол. США,

113 Білошкап В.О. Правове регулювання оподаткування осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність (фрілансерів): порівняльний аналіз законодавства України та Німеччини. *Наука і правоохоронна: науковий журнал*. 2017. № 2 (36). С. 119–124; Солярчук Н. Ю. Механізм державного управління фрілансовою діяльністю. *Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал*. 2014. № 5 (54). С. 46–51; Шуляр Р. В., Реверенда Н.Ю. Система державного управління фрілансовою діяльністю: підтримка механізмів, розвитку та якості послуг. *Бізнес Інформ : науковий журнал*. Серія: Переорієнтація економіки України на європейський ринок: реалії та ризики 2016. № 10. С. 61–66.

114 Вдовиченко А.О. Сучасні тенденції розвитку фрілансу. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій : збірник наукових статей*. 2018. Вип. № 2 (36). С. 70–74; Прикладом бірж загальної спрямованості є Upwork та freelancer.com, тоді як існує велика кількість вузькоспеціалізованих бірж: Upwork. URL: <https://www.upwork.com/>; freelancer.com URL: <https://www.freelancer.com/?ggfail=fb557ca483722bb>

115 Самолюк Н.М., Костюк Д.О. Стан та перспективи розвитку фрілансу в Україні. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування : збірник наукових праць*. Серія: Економічні науки. 2018. Вип. 1 (81). С. 130–139.

тоді як їх російські колеги в середньому отримують близько 300 дол. США (рис. 3.1). Різниця у доходах обумовлена причинами вибору фріланса (для багатьох фріланс є додатковим доходом, ті, хто працюють лише як фрілансери, отримують більше), ринку, на якому працює фахівець (доходи на міжнародному ринку є вищими, так середніми є доходи на рівні 1000–2000 дол.) та професійних якостей виконавця (брак висококваліфікованих кадрів, які мають унікальний досвід роботи, можуть виконувати складні проєкти та завдання, дозволяє останнім отримувати значно вищий дохід порівняно з іншими).

Досвідчені фахівці заробляють у 1,5–2 рази більше ніж їх аналогічні за кваліфікацією колеги, що працюють у штаті, водночас в Італії, Норвегії та Швеції фрілансери отримують нижчий заробіток, ніж в середньому у країні і воліють працювати у штаті, розглядаючи таку зайнятість як можливість апробації власних сил у новому виді діяльності¹¹⁶. Враховуючи високий ступінь фінансових ризиків (особливо поки виконавець та роботодавець на вийшли на рівень постійних відносин), а здійснення операцій передбачає лише чесне слово сторін, рекомендується використовувати такі способи оплати послуг фрілансера, коли неможлива відміна переказу (*reversal* або *chargeback*), зокрема популярні на фріланс-сайтах методи оплати *escrow* рахунка. Одними з найбільш опитаними є програмісти, *web*-дизайнери, фахівці з виготовлення таргетированої та контекстної реклами, інтернет-маркетологи, *SMM*-фахівці.

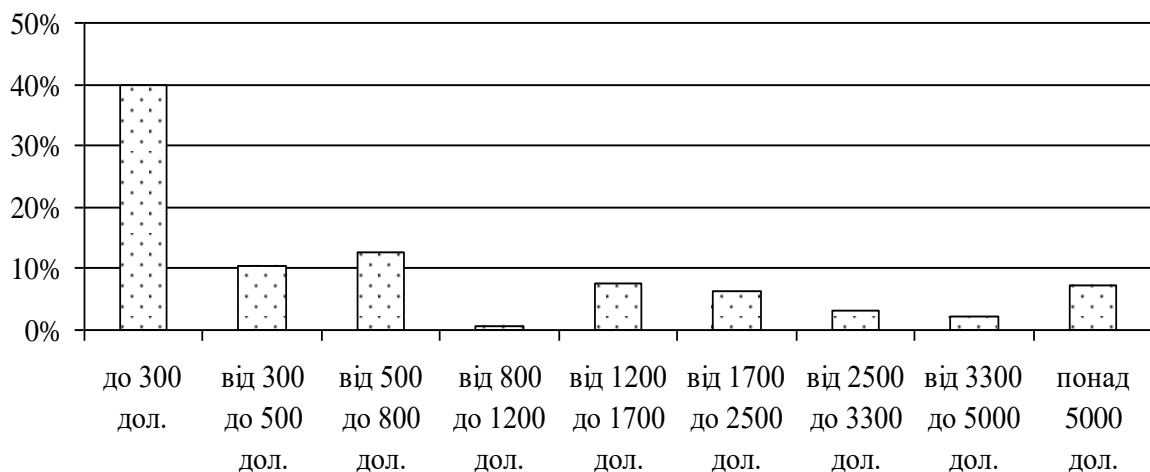


Рис. 3.1. Кількість фрілансерів залежно від рівня їх доходу

Найскладніше у фріланс йти особам, які кардинально змінюють свою діяльність або є у зрілому віці чи літні люди. Таким особам можна порадити не створювати зайвого стресу, а змінювати життя плавно та

¹¹⁶ Солярчук Н.Ю. Класифікація фрілансерів. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*: збірник наукових праць. Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 748. С. 108–114.

цілеспрямовано: не писати потенційним роботодавцям про посади, які обіймали раніше, краще концентрувати увагу на поточних успіхах; обирати фах у фрілансі близький до попереднього (наприклад, спеціалістів із інженерно-технічною освітою може бути близьким програмування, для гуманітаріїв – копірайтинг); завжди легше робити, те, що звично, тому навчання можна починати із перегляду коротких роликів на *YouTube* та читати статті за цікавою тематикою; варто забути попередній досвід (якщо навіть був керівником, ведіть себе як новачок, не боячись критики, не хвилюючись через помилки, не тиснучи на люлей авторитетом); марно чекати одразу велику винагороду (реально знайти високооплачувану роботу можна за 1–2 роки; обирати необхідно ті сфери діяльності, де росте попит. Однак, як виконавцям, так і замовникам варто бути обережними в силу високих ризиків у сфері фрілансу.

Таблиця 3. 2

Підходи до мінімізації ризиків фрілансерів та замовників

Підходи до мінімізації ризиків	
фрілансерів	замовників
<ul style="list-style-type: none"> - не спішити погоджуватися на співпрацю з будь-яким замовником (будь-яка біржа фріланса має пул клієнтів, їх рейтинги та відгуки); - врахувати дати реєстрації замовників та історії замовлень (наявність мінусів може свідчити про підозрілі проекти, також варто перевіряти замовників); - більш виграшним є найм до більш відомих та великих компаній 	<ul style="list-style-type: none"> - шукати виконавців саме апріорі надійних людей; - обирати виконавців давно зареєстрованих на біржі та таких, що мають позитивні відгуки; - враховувати наявність професійного блогу чи персонального сайту (це свідчить про фріланс як постійну роботу, а не хобі); - наявність реєстрації фрілансера як фізичної особи підприємця, робота понад три роки (ФОП є «дорогим задоволенням» – не кожний фрілансер піде на такі витрати); - заздалегідь з'ясувати скільки коштує робота (якщо плата є нижчою за середню на ринку, є великий ризик того, що маєте справу з шахраями або виконавець має малий досвід роботи)

Враховуючи, що відносини в інтернеті принципово не відрізняються від інших сфер суспільних відносин, тут діє авторське право, порушення якого тягне адміністративну відповідальність залежно від обставин порушення (порушення авторського права, повторне порушення чи використання незаконно виготовлених екземплярів продукту). Звичайно, остаточну суму компенсації вирішує суд, а ситуації коли договір укладено чи не укладено відмінні). Питання легко вирішується, якщо виконавець може довести своє авторство. За цих умов незаконне використання твору через судові рішення вимагає виплатити автору компенсацію. Авторське право розповсюджується на всі результати творчої діяльності, які отримали конкретне втілення (фотографі, дизайн сайту, програмний код, пости соціальних мереж, танок, музика, малюнок, скульптура тощо, – цей перелік не є вичерпним, наприклад ,таким може бути креативний макіяж). Зниження ризиків

зловживання авторським правом можна досягти через укладання договору, збереження листування із замовником тощо. Майновий термін давності обмежений від моменту, коли власник прав дізнався або повинен був дізнатися про порушення, тоді як немайнові права не мають давнини обмеження щодо позовної давності. Найчастіше з ненадійними замовниками чи виконавцями зустрічаються новачки у цій справі (табл. 3.2).

Віддалена форма зайнятості допомагає мінімізувати негативні наслідки криз у економіці та віднайти нову нішу потенційної улюбленої справи. Серед фрілансерів в цілому зберігається гендерна структура, характерна для реального сектору економіки. Так, серед журналістів 73% є жінками у віці 40–60 років, з вищою освітою, що мають дитину, проживають у містах і переважно заміжніх (65% від загалу)¹¹⁷. Найбільша кількість учасників ринку послуг фрілансингу представлена в сферах інформаційних технологій та дизайну (рис. 3.2).

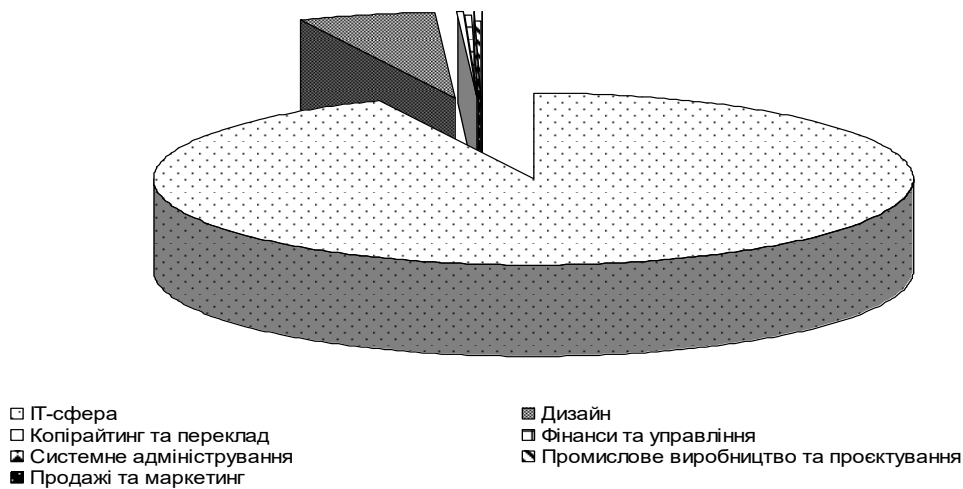


Рис. 3.2. Структура послуг фрілансингу¹¹⁸

При цьому, на ринку в однаковій мірі представлена праця професіоналів та новачків, портфолію яких важко розрізнити, а висока вартість замовлення не є гарантією, що воно буде виконане, бо новачок не завжди може його виконати, а професіонал – побажати це зробити в силу особистих причин, наприклад, заявка не подобається або немає настрою. Допомогти замовнику у виборі професіонала послуг покликані чисельні сайти-біржі фрілансу, які розміщують рейтинги як роботодавців, так і виконавців замовлень. Криза в економіці та світова

¹¹⁷ Малышев А. А. Анализ данных по удаленным рабочим местам в России и в зарубежных странах. *Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий*. 2019. №3(31). С. 62–66; Никуткина К. М., Привалова А. О. Западные количественные исследования фрилансеров: профессиональный обзор. *Экономическая социология*. 2009. Т.10. №1. С. 127–143.

¹¹⁸ Elance joins the Upwork community: Статистика Вакансії URL: <https://www.upwork.com/search/profiles/?q=statistics>

ситуація з пандемією спонукали до скорочення офісного персоналу в світі на третину. На перспективу 85% офісних працівників бажають працювати в умовах віддалено, 23% з них орієнтовані на фріланс, а 62% у штаті компаній в силу вищого рівня гарантій та стабільності останніх, однак за вищого рівня свободи у порівнянні з офісними працівниками, суміщаючи освіту, догляд за дітьми із зручними робочим графіком.

Принциповими підходами до початку роботи як фрілансера є такі:

- зважений підхід, в тому числі братися лише за ті замовлення, які реально виконати;

- постійне самовдосконалення та підвищення професійного рівня;

- високий рівень комунікації та співробітництва;

- формування іміджу професіонала серед потенційних клієнтів, у соціальних мережах, колах колег;

- виконувати перші замовлення не втрачаючи поточної роботи (основного доходу);

- продумати весь ланцюг взаємодії з клієнтами: спілкування, збереження та передача результатів праці, зниження ризиків (роботи техніки, діяльності шахраїв, зламу, несвоєчасного виконання завдання підрядниками тощо);

- оформлення діяльності (офіційне оформлення більш зручне для великих клієнтів, підписання договорів, перерахунку оплати, здійснення оподаткування, ведення планування та обліку);

- розробка власного зручного договору, документації та формату листування для співпраці із замовниками, краще разом із юристом та з урахуванням власної специфіки;

- організація повноцінного зручного робочого місця (включаючи комп'ютер або ноутбук, швидкісний Інтернет, телефон, електронну пошту, аканти у соціальних мережах а месенджерах, електронні гаманці тощо), де підтримувати порядок (з метою зниження ризику вигорання та підвищення ефективності роботи краще не працювати у місцях, які для цього не призначені);

- визначення робочого часу, яким обмежити спілкування з клієнтами (це знизить фізичне та психологічне перевантаження);

- обговорення та фіксація всіх домовленостей із клієнтами, що полегшить вирішення спірних ситуацій та непорозумінь, краще це робити письмово, наприклад під час листування;

- планування завдань, наприклад, вранці – поточні, вдень – складні завдання, у вечорі – листування із клієнтами;

- дотримання раніше визначеного режиму роботи, враховуючи перерви та відпочинок, уникаючи прокрастинації (не спокушатися порушенням режиму сну і прогулянки для кращої роботи мозку, – перевантаження не дозволяє організму відновитися, а робота у «фоновому режимі» – дозволяє продовжити вирішення складного

завдання, а вихід зі звичного режиму, наприклад, з квартири дозволить уникнути рутини);

- доцільним є створення окремого профілю у соціальних (акаунту), електронної пошти, платіжної системи (наприклад, карти) та інших елементів ідентифікації суб'єкта для ведення бізнесу як фрілансер та вказувати їх у робочих повідомленнях й порт фолію, не відволікаючись на особисту інформацію;

- встановлення ціни на послуги залежно від трудоемкості та складності робіт, без подальшої її зміни у процесі виконання замовлення¹¹⁹.

Наразі фріланс все частіше перестає бути вузькопрофільною сферою діяльності. Фрілансер є одночасно підприємцем, обліковцем, знавцем мов, юристом, маркетологом, копірайтером і не тільки. Тому фріланс – це індивідуальний вибір особи, який дає індивідуальному виконавцю можливість визначати ціну й графік роботи, самостійно обирати вид діяльності, залежно від приділеного часу та зусиль приносить 1000–2000 дол на місяць, але який має протилежну сторону медалі, коли окремі виконавці погоджуються працювати за безцінь, займаючись рутинною нецікавою роботою, мають бути доступними замовникові 24 години на добу, 90% часу займаються перемовинами і 10% – власне, як виконавці. Якщо навички фахівця достатні і є вільне володіння іноземними мовами, зокрема англійською, доступним стає світовий фріланс, де заробіток сягає 100 дол на годину і вище. Само тому багато фахівців розглядають фріланс як формат здобуття досвіду за одночасного отримання заробітку, що поступово переростає у власну справу або стає затребуваним великими компаніями¹²⁰.

Бажання економити на витратах є притаманним як людині, компанії, державі, тому замовники шукають фрілансерів не оголошуючи ціну, а обираючи з того, як пропозицію озвучив виконавець. Фрілансу надають перевагу й такі замовники як, наприклад, *National Geographic*, *Adobe*, *Apple* (*Apple*, до того ж, компанія видає роботу у фріланс через своїх співробітників або несправжні профілі). Більш виваженою вважається позиція, коли замовник чітко формулює технічне завдання, погоджує всі моменти та ціну. Якщо ціна влаштовує обидві сторони, відбувається процес виконання завдання, невраховані моменти корегуються. Якщо замовник озвучує додаткові нюанси – передбачається доплата. Після виконання проводиться обмін – товар-гроші. Засобом запобігання шахраюванню з боку роботодавця є

119 Тертичний О.О. Фріланс як сучасний вид трудових відносин. *Вісник економіки транспорту і промисловості* : збірник науково-практичних статей. 2016. Вип. 55. С. 172–177.

120 Скиба Т.В. Фріланс як сучасна форма реалізації трудового потенціалу. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій* : збірник наукових статей: спецвипуск. 2017. Вип. № 2 (33). С. 24–28.

передоплата, а фрілансера – поділ проекту на частини та виконання окремих блоків за відповідну плату (наприклад, виконання перекладу – надіслали замовнику половину тексту, а далі за домовленістю: замовник сплачує все і отримує решту тексту, оплачує половину і очує на іншу половину тексту). В той же час, велика кількість інтернет-бірж примусово резервує кошти замовників бере за це значні відсотки, що може стати причиною втрати як замовників, так і фрілансерів.

Та головна запорука успіху самореалізації та розкриття творчого потенціалу – це жити свідомо (думати чого хочеться досягти, якими є головні цілі, як не втрачати час марно), жити теперішнім і думати про майбутнє (не зупинятися на минулих помилках, але робити з них висновки та йти далі), діяти. Саме такими є ті, хто сповідують підприємництво та фрілансинг. Це стосується як особистого життя (родини, відносин з близькими), кар’єри та фінансів (бажаної професії, посади, рівня доходів, об’єктів володіння, місць та форм відпочинку), здоров’я та зовнішності (наприклад, бажання позбутися шкідливих звичок, накачати м’язи тощо). Визначення цілей передбачає формування їх рейтингу: за шкалами (істинні та хибні, реалістичні та малоймовірні, власні та нав’язані зовні) та часом реалізації (коротко-, середньо- та довгострокові), а також складання плану щодо їх досягнення. Для визначених *SMART-цілей мають бути характерними такі принципи:*

- конкретність, прозорість (*specific*);
- вимірність (*measurable*);
- досяжність (*attainable*);
- важливість, справжній характер запиту (*relevant*).

Приклад формулювання цілей наведений у таблиці 3.3.

Таблиця 3. 3

Приклад формулювання цілей успішних фрілансерів

<i>Невірно</i>	<i>Вірно</i>
Навчитися <i>web</i> -дизайну	Знайти курси з <i>web</i> -дизайну, пройти навчання до 30 липня 2021 року, отримати сертифікат
Купити квартиру	До кінця 2022 року зібрати гроші на первинний внесок, знайти роботу (завдання) із оплатою 15 тис грн. на місяць з метою виплати іпотеки. У березні-травні 2021 року знайти квартиру та банк із вигідними умовами. Купити квартиру.

Важливою є ієрархія цілей, механізм та чітка послідовність їх досягнення (табл. 3.4), що передбачає конкретні дії, які необхідно виконати, щоб досягнути цілей плану. Це дозволяє розуміти не лише поставлені цілі, але й як їх досягнути.

Наступним кроком є реалізація *алгоритму успішного фрілансера:*

1) навчитися планувати кожен день та дотримуватися плану (для цього потрібно складати реальні плани, які можливо реалізувати, в тому числі за рахунок поділу завдань з урахуванням ступеня їх важливості та

терміновості, передбачення часу на неочікувані завдання, фіксації планів на папері чи смартфоні);

2) відключити емоції і діяти раціонально (всі люди мають труднощі, – правильна реакція на них дозволяє аналізувати і знаходити рішення, не варто зупинятися на помилках, а у всіх складних ситуаціях – приймайте зважені рішення, не доцільно приймати рішення на емоціях);

Таблиця 3. 4

Приклад формулювання цілей успішних фрілансерів

<i>Ціль</i>	<i>Кроки досягнення цілі</i>
Заробляти 40 тис грн. на місяць	- закінчити курси <i>web</i> -дизайну; - пройти стажування на будь-яких умовах та отримати досвід; - додати 10 робіт до портфоліо; - отримувати дохід знайти 15 тис грн. за рахунок співпраці з трьома постійними клієнтами

3) якщо одразу не виходить – подвоїти зусилля (щоб стати краще, необхідно змінити спосіб життя, мислення, навчитися перемагати себе, свої звички, важливо розуміти, що зусилля прикладаються у правильному напрямі, не відступати);

4) фіксувати прогрес за кожною ціллю – це мотивує (починати завжди важко, але у вас є план і варто його дотримуватися, впевнено крокуючи вперед; людині завжди потрібна підтримка та мотивація – фіксація успіхів, дозволяє здійснювати підживлення й рухатися далі);

5) не чекати швидких результатів, але й не відкладати на потім (кожен план – це кроки щодо досягнення цілей, але вони не будуть результативними, якщо не визначено терміни виконання кожного пункту та дотримання термінів; в той же час доцільно виховати у собі терпіння, якщо бажаєте досягнути успіху);

Таблиця 3.5

Звички, які варто міняти

<i>Проблеми</i>	<i>Поради щодо їх подолання</i>
Прагнення шукати винуватців	За будь-яких обставин варто мислити не хто винний, а що можна зробити для вирішення проблеми
Неправильне оточення	Необхідно оточувати себе особами, на яких ви хочете бути схожими, і максимально скоротити спілкування з тими, на кого не хочете бути схожими, – оточення впливає на людину
Лінь та прокрастинація	Обидві звички знижують продуктивність та заважають змінювати життя на краще
Списування результатів на обставини	Необхідно міняти образ мислення і шукати причини проблем у своїх діях – міняти обставини можна, змінюючи свою поведінку, дії та думки

6) досягнути максимальної ефективності (налаштуйте режим дня – краще вставати та лягати у один і той самий час, тоді організм буде встигати відпочивати і краще працювати; збалансуйте харчування –

слідкуйте за здоров'ям, робіть зарядку – фізична активність підвищує витривалість).

Розуміння того, що рішення може бути невірним, змушує бути гнучким та шукати кращі варіанти (табл. 3.5).

Тривалий час цінними вважалися вузькоспеціалізовані фахівці. Наразі технології змінюються дуже швидко, тому на перше місце виходять, так звані, *Soft Skills* («м'які» або «гнучкі» компетенції), які допомагають діяти самостійно та ефективно у різних робочих ситуаціях (табл. 3.6). Наприклад, у разі наявності кандидатів на виконання завдання з програмування кандидатами є неконтактний висококваліфікований фахівець та комунікативний фахівець середнього рівня, який легко взаємодіє з колегами та замовниками, роботодавець винайме програміста середнього рівня, якого можна «прокачати» до професійного рівня, тоді як навчити дорослу людину комунікації набагато складніше. *Soft Skills* стають все більш цінними через їх високий вплив на розвиток та здатність працювати у команді. Ідеальним є варіант, коли жорсткі та м'які компетенції є розвинутими у рівній мірі.

Таблиця 3.6

Приклад відмінності між *Hard Skills* та *Soft Skills*

<i>Hard Skills</i> – те, що має вміти професіонал у певній сфері	<i>Soft Skills</i> , навички які потрібні фахівцям різних сфер
Вміння написати програмний код на <i>Python</i>	Здатність з мінімальними витратами сил та часу освоїти роботу у новій програмі
Створити логотип у <i>CorelDRAW</i>	Вміння конструктивно погоджувати технічне завдання та вчасно здати завдання замовнику
Здійснювати правову оцінку договорів	Провести аудит системи та швидко модернізувати її залежно від мінливих умов

Soft Skills є тісно пов'язаними з особистісними людськими якостями, це здатність самостійно ефективно діяти в межах визначених повноважень. Навчитися *Soft Skills* можна, але це залежить від самої людини – це не має бути турботою з боку роботодавця. До *Soft Skills* відносять комунікативні (здатність налагоджувати контакт з різними людьми, володіти навичками ділового спілкування, ефективно вести ділові переговори, зрозуміло, переконливо говорити, писати, презентувати себе компанію, продукт, вміти слухати та чути), соціальні (гнучко переключатися між соціальними ролями: вміти керувати, підкорятися, взаємодіяти з рівними, практикувати різні моделі поведінки, не зациклюватися на професійних деформаціях, встановлювати зв'язки, позиціонувати себе у суспільстві, працювати самостійно та у команді, скеровувати конфліктами, володіти емоційним інтелектом, дотримуватися ділової етики), управлінських та дослідницьких (аналізувати та прогнозувати, створювати та модернізувати системи, приймати рішення, мислити нестандартно, шукати та створювати ресурси, інформацію та шляхи виходу з кризових

ситуацій, вміти розподіляти завдання, синхронізувати їх з іншими членами команди), *Self-management* (вміти скеровувати власним часом та ресурсами, знати свої здібності та вміти їх ефективно використовувати з урахуванням зміни обставин, адаптуватися до зміни умов, вчитися й переучуватися, ефективно мотивувати себе, протидіяти професійному вигоранню та постійно підтримуватися себе у робочому стані, скеровувати розвитком та навичками ціле покладання – власними проектами, кар'єрою тощо). Серед найважливіших *Soft Skills*, які необхідні всім фрілансерам є здатність адаптуватися, ефективної комунікації, самоорганізації, аналітичної здатності та командної роботи. Особливо гостро питання *Soft Skills* стоїть серед фахівців з без досвіду, спеціалістам старшим п'ятдесятирічного віку, керівникам-початківцям, тим, хто планує переїзд чи еміграцію, представникам професій, попит на які скорочується. Розвитку *Soft Skills* сприяють розв'язок ТРИЗ-завдань, головоломок, періодичне використання відомої руки, зайняття мистецтвом, використання *SMART*-методик, матриць Ейзенгауера, *BCG*, Ансофа, *SWOT*-аналіза, квадрата Декарта тощо.

Алгоритм пошуку та найму фрілансера включає такі етапи:

1) *подача оголошення*, наприклад на біржі фріланса (найбільш виграшним є точне та детальне формулювання завдання й вимог щодо вибору кандидата; бажано зазначити необхідність претендента надсилати резюме; очікувану у відгуку інформацію, наприклад, прізвище, ім'я та по батькові претендента, бюджетну оцінку та терміни виконання роботи тощо; також можна запропонувати єдине для всіх тестове завдання);

2) *збір відгуків та оцінка кандидатів* (аналіз відповідності надісланої інформації зазначеним у заявці – чи уважно кандидати познайомилися з вашими вимогами – з неуважними краще не працювати – навіть з професіонали можуть нервувати, а за ними доведеться доробляти; надіслана згода без конкретних питань за проектом видає новачка; позитивним є, коли у резюме є фотографія претендента та посилення на соціальні мережі та раніше виконані завдання, що свідчить про професіоналізм та відкритість – новий або подібний на фейковий акаунт є причиною відхилити кандидатуру претендента; в ряді випадків необхідними є професійні знання, про що свідчать фото диплома разом із кандидатом або його демонстрація під час відеоздвінка – окремо диплом не потрібен шахраї можуть скачати їх з інтернета; доцільно також перевірити надіслану претендентом інформацію: електронну пошту, наприклад, у форумах, на біржах фрілансу, у соціальних мережах, – якщо такої інформації немає, велика ймовірність шахраювання, наприклад, створюється спеціальний акаунт для спілкування з конкретним замовником щодо отримання завдатку, потім кандидат зникає – знизити ризик невиконання завдання за всіх інших позитивних оцінок можна через безпечні операції на біржі фрілансу);

3) *співбесіда* (відібраним кандидатам доцільно задати 2-3 питання з метою перевірки кваліфікації виконавця – шахраї, як правило, мало що знають з професії й будуть відмовчуватися; доречною також є жива розмова з відео, наприклад за допомогою *Skype* чи соціальних мереж – це дозволить порівняти фото й інформацію у резюме з реальною людиною, що сприяє психологічній оцінці та професійному рівню людини, включаючи ввічливість, детальний характер відповіді на питання, схильність до співпраці тощо; на виконання великих проєктів краще заучити фрілансерів, які офіційно оформлені як приватні підприємці – це дозволяє їх перевірку на сайті податної служби; позитивним є наявність рахунку у великому банку, досвід роботи ФОП 3–5 років, бажання укласти офіційний договір – це дозволяє забезпечити відповідальність за позапланові ситуації; також доречно домовитися про оплату частинами за виконані блоки завдання, – виключення зірки та експерти – вони, як правило, працюють за попередньою оплатою, відповідаючи за якістю своєю репутацією – ці люди є публічними, виступають на конференціях, пишуть книги, ведуть великих замовників, мають свої сайти, канали на *YouTube*);

4) *вибір виконавця* (уточнюючі листи та запитання покликані допомогти зробити остаточний вибір – не варто вірити лише на слово – доцільно перевіряти усю інформацію).

Фрілансери можуть виходити на великі замовлення в разі, якщо вони є гарними спеціалістами у своїй сфері, пропонуючи свої послуги обережно та у відповідності до справи (спамити та писати не невідповідно не варто – заблокують доступ на канал). На період пандемії все більше підприємців виходить у інтернет, що підвищує шанси до співпраці з ними і реалізацію нових проєктів.

Світовий досвід фрілансингу демонструє можливість отримувати доходи понад 30 тис. дол. у рік, але не у всіх сферах. Наприклад, фахівець з розвитку сайтів може вести 6–8 проєктів одночасно, отримуючи 4–5 тис. дол. (частина цього доходу йде на оплату на виплату податків, суміжні та інші витрати), але досягти протягом року двох. Або професійні програмісти, отримуючи 25 дол. на годину і зайнятості 60–80 годин на місяць, може отримувати 1,5–2,0 тис. дол. до професій, які дозволяють отримувати найвищі суми доходу відносять *web*-програмістів, *fullstack*-програмістів, верстальник сайтів, 1С-програмістів, системних адміністраторів, редакторів, *web*-дизайнерів, дизайнерів інтерфейсів, *UX*-дизайнерів, менеджерів інтернет-проєктів, інтернет-маркетологів, *SEO*-спеціалістів, таргетологів, директологів, *SMM*-спеціалістів, блогерів. Найнижчі доходи отримують *SEO*-копірайтери, тестувальники програмного забезпечення, контент-менеджерів, рерайтерів, модераторів, перекладачів художніх текстів.

Водночас, пропонувати послуги фрілансерам дешево не варто:

1) знаючи ціну своїй пропозиції не варто її знижувати нижче певного рівня – хоча клієнт прагне купити дешевше (навіть якщо ціна невисока), це не означає, що треба продавати свої послуги безоплатно чи за це доплачувати;

2) якщо послуги того варті, не потрібно боятися аргументовано відстоювати свою ціну (часто клієнт прагне отримати знижку, але готовий працювати й за призначеною ціною);

3) аналізувати пропозицію на ринку – невеликої знижки буде достатньо, щоб привернути увагу більшої кількості клієнтів;

4) велика кількість замовників готові платити за якість і концентрують свою увагу не на ціні, тому варто звернути увагу на те як підвищити якість продукту;

5) найбільш успішні фрілансери працюють не за низькими цінами, водночас висока оплата відповідає бажаним результатам – потрібно концентруватися на якості послуг і вміти постійно працювати над професіоналізмом.

Якщо замовник зазначає, що отримав комерційну пропозицію з бюджетом у 2, 5 7 и 10 разів меншу, ніж ви, варто запросити копію цієї пропозиції (може клієнт просто прагне отримати знижку і зазначаючи зацікавленість у співпраці можна таку знижку запропонувати; якщо альтернативна пропозиція надіслана, варто перевірити її відповідність початковим умовам проекту, – може зазначено неточну пропозицію, що суттєво вплинуло на бюджет – скоріше за все конкурент не включив велику кількість нюансів у проєкт і калькуляцію – доцільно вказати на ці відмінності і те, що коли справа дійде до виконання, клієнт отримає не те, що він хотів або йому доведеться суттєво доплачувати і бюджет може виявитися навіть більшим ніж у вашій пропозиції). Неможливість існування запропонованої конкурентом ціни також може бути пояснена через ілюстрацію етапів виконання проекту – «занурення у проєкт». Пояснення всіх процесів, ілюстрація як це складно і скільки потребує часу дозволить адекватному замовнику дійти висновки, що адекватно виконати проєкт за меншу суму неможливо, а пропозиція конкурентів, радше за все, привабливо заманює, але буде супроводжуватися труднощами в процесі виконання замовлення. Більшість клієнти адекватні і погоджуються працювати з вами, але якісно, ніж з підрядниками, які виставити низьку ціну,

Але, укладаючи домовленості, фрілансерам варто уникати шахраїв, наприклад, такі як перекупники. Прикладами схем, що використовуються шахраями можуть бути такі:

1) збирають завдання, наприклад, статті, які намагаються продати через магазини контенту;

2) беруть недорогі замовлення, які не збираються виконувати, шукають фрілансерів, обіцяючи платити у чотири рази більше, ніж взяли замовлення, а гарно виконане фрілансером завдання пересилають

замовнику – замовник оплачує завдання, а шахрай нічого не виплачує реальному виконавцеві;

3) під виглядом неоплаченого тестового завдання дають фрілансерам реальну роботу і нічого не оплачують;

4) можуть дати невелику попередню оплату, а отримуючи готову роботу не виплачують залишок;

5) можуть говорити, що робота не сподобалася і відмовитися платити, частково чи повністю.

Ознаками шахраїв можуть бути наступні:

1) шахраї часто вимагають термінового виконання роботи, тоді як реальної причини для поспіху немає (за таких умов рекомендується брати попередню оплату);

2) також ознакою шахрайства може бути, коли у відповідь на лист замовника повідомляють, що цей проект вже виконується іншим фрілансером – такий проект має назву «проект-вудка» – на біржі створюється спокуслива пропозиція, яка має привернути увагу багатьох виконавців, яким потім пропонуються інші завдання, а зловмисник отримує неоплачену роботу;

3) шахраї не люблять повідомляти про себе, адже чим більше інформації вони повідомлять про себе, тим більше шансів у обманутих виконавців знайти їх (доцільно обережно працювати з анонімними клієнтами, про які немає інформації в інтернеті (за будь-якої підозри варто брати попередню оплату);

4) також доцільно питати у замовників як буде використано інформацію, наприклад, для копірайтерів – де буде розміщено статтю або текст (на питання замовника навіщо ця інформація варто зазначити, що хочете зберігти загальний стиль текстів і адаптувати статтю до них – реальні клієнти не приховують свої проекти, шахраї надають перевагу тому, щоб не світитися);

5) шахраї не уточнюють технічне завдання – їх метою є якомога скоріше отримати готову роботу, яку можна перепродати; оскільки їх акаунти швидко блокують, схеми треба реалізовувати швидко (на прохання відповісти на питання шахрая, частіше за все не відповідають або дають відповідь не конкретизуючи).

Щоб захиститися від шахраїв доцільно:

1) бути уважним та обережним під час роботи з будь-якими замовниками;

2) перевіряти замовників у соціальних мережах, – якщо така людина, є ви її обов'язково знайдете;

3) захищати роботу, наприклад, великий текст розбивати на частини, за кожну з яких здійснювати оплату, накладати водяні знаки, як розробник робити проекти на своєму хостингу і не переносити на хостинг клієнта до оплати;

4) якщо роботу використано без дозволу, вимагати компенсацію від замовника за порушення авторських прав тощо.