

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

*Д.О. Стребков, А.В. Шевчук*

**ФРИЛАНСЕРЫ В ИНФОРМАЦИОННОЙ  
ЭКОНОМИКЕ: КАК РОССИЯНЕ  
ОСВАИВАЮТ НОВЫЕ ФОРМЫ  
ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ  
(по результатам Первой всероссийской  
переписи фрилансеров)**

Препринт WP4/2009/03

Серия WP4

Социология рынков

Редактор серии WP4  
«Социология рынков»  
*В.В. Радаев*

С 84 **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 WP4/2009/02. — М.: Изд. дом Государственного университета — Высшей школы экономики, 2009. — 76 с.

Объектом исследования выступают электронные фрилансеры — новая категория работников, формирующаяся в условиях информационной экономики. К ней относятся независимые профессионалы, не состоящие в штате организаций, а самостоятельно предоставляющие услуги различным заказчикам, главным образом в режиме удаленного доступа. Основным источником эмпирических данных служит Первая всероссийская перепись фрилансеров — интернет-опрос, проведенный авторами в декабре 2008 г. на сайте Free-lance.ru и являющийся одним из крупнейших исследований подобного рода в мире. В рамках данной работы представлены первые результаты анализа полученных данных. Предмет исследования — социально-демографические характеристики, профессиональная структура, трудовые биографии, трудовые ценности, преимущества и недостатки данной формы занятости, некоторые аспекты организации труда и отношений с заказчиками, а также финансовое поведение.

УДК 331.105.5  
ББК 65.240

Препринты Государственного университета — Высшей школы экономики размещаются по адресу: <http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>

© Стребков Д.О., 2009  
© Шевчук А.В., 2009  
© Оформление. Издательский дом  
Государственного университета —  
Высшей школы экономики, 2009

## Содержание

<b>Введение</b> .....	4
<b>Определения и типологии</b> .....	6
К определению фрилансера .....	6
Фриланс и телеработа .....	9
Стратегии портфельной занятости .....	12
<b>Источники эмпирических данных</b> .....	14
О Всероссийской переписи фрилансеров.....	14
Описание выборки.....	20
<b>Электронные фрилансеры как особая категория работников</b> .....	24
Оценки численности .....	24
Социально-демографические характеристики.....	28
Профессиональный состав.....	31
<b>Трудовые биографии фрилансеров</b> .....	34
Трудовые траектории .....	34
Трудовые стратегии .....	37
<b>Мотивационные аспекты</b> .....	42
Трудовые ценности .....	42
Преимущества и недостатки фриланса.....	48
<b>Организация труда и отношения с заказчиками</b> .....	51
Удаленная работа .....	51
Рабочее время.....	53
Отношения с заказчиками: проблема соблюдения договоренностей.....	57
<b>Финансовое поведение фрилансеров</b> .....	58
Уровень доходов.....	58
Нестабильность доходов.....	62
Финансовый учет и планирование.....	64
<b>Заключение</b> .....	66
<b>Литература</b> .....	68
<b>Приложения</b> .....	70

## Введение

Становление информационного (постиндустриального) общества связано с существенными изменениями в системе занятости населения. Меняются как сферы и содержание трудовой деятельности, так и формы ее организации. Можно выделить несколько основных направлений таких изменений.

Во-первых, произошел исторический сдвиг в хозяйственной структуре от промышленности к сектору услуг, на который в развитых странах сегодня приходится около 70% занятости и ВВП. При этом и в промышленности, и в сельском хозяйстве все меньше работников заняты непосредственно производственными операциями, а доля управленческого, информационного, научно-технического персонала растет. Можно с полной уверенностью говорить о формировании «сервисной экономики», в которой люди преимущественно оказывают услуги, а не производят материальные объекты.

Во-вторых, наблюдается повышение интеллектуальной составляющей практически любого труда, который все больше связан с производством и обработкой информации. Исследовать, анализировать, разрабатывать, организовывать, управлять, консультировать, информировать – вот типичные для постиндустриальной экономики формы трудовой деятельности. Основным действующим лицом информационной экономики становится профессионал – высококвалифицированный работник умственного труда.

В-третьих, стандартизированная занятость, сложившаяся в индустриальную эпоху, подвергается эрозии. Получают большее распространение гибкие и изменчивые формы занятости: неполная, временная, множественная, самостоятельная, неформальная и др. Бизнес-стратегии аутсорсинга выносят все больший объем работ за пределы предприятия, размывая его границы. Некоторые футурологи уже спешат похоронить «человека организации» и воспевают фигуру независимого поставщика услуг – фрилансера, или свободного агента, приписывая ей экономическое и моральное превосходство [Хэнди 2001, с. 196–207; Пинк 2005].

В-четвертых, разросшиеся компьютерные сети позволяют получать и передавать работу на расстоянии, что делает необязательным совместное присутствие людей в определенном физическом пространстве. Современный «телеработник» может трудиться удаленно (дома, в гостинице, аэропорту, кафе или машине), не теряя постоянного контакта с коллегами и заказчиками. Наряду со зримой формой предприятия, со-

средоточенной в офисах и фабричных цехах, обретает жизнь виртуальная организация, представляющая собой совокупность пространственно рассредоточенных электронных рабочих мест, связанных между собой компьютерной сетью. Сама «всемирная паутина» выступает в качестве нового пространства хозяйственной деятельности, что находит отражение в таких понятиях, как «электронный бизнес» и «интернет-экономика».

Сегодня на пересечении вышеописанных тенденций формируется новая категория работников. Речь идет о независимых профессионалах, не состоящих в штате организаций, а самостоятельно предоставляющих услуги различным заказчикам в режиме удаленного доступа. Вслед за Т. Малоуном мы будем называть их электронными фрилансерами [Malone, Laubacher 1998; Малоун 2006, с. 85–90]. Несмотря на относительную малочисленность этой группы, ее представителей с полным правом можно считать агентами информационной экономики, носителями соответствующих трудовых практик и мотиваций.

Настоящая работа посвящена электронному фрилансу как новой форме организации труда и занятости, а также ее освоению российскими работниками<sup>1</sup>. В теоретическом плане конкретизируются и обосновываются основные понятия и методологические подходы. Далее дается подробное описание основного источника эмпирических данных, которым является Первая всероссийская перепись фрилансеров – интернет-опрос, проведенный в декабре 2008 г. на сайте Free-lance.ru. Он является крупнейшим из известных авторам исследований подобного рода: совокупное количество участников, чьи анкеты признаны валидными, составило порядка 12,5 тыс. человек. Полученные данные представляют широкие исследовательские возможности как по охвату проблем, так и в плане применения различных методов анализа. В рамках данной работы мы представляем самые первые результаты. Прежде всего они касаются базовых характеристик группы электронных фрилансеров: оценок ее численности, профессиональной структуры, социально-демографических показателей. Предметом нашего исследования также станут трудовые биографии, трудовые ценности, преимущества и недо-

---

<sup>1</sup> Работа является результатом серии исследовательских проектов, осуществляющихся под руководством авторов на протяжении нескольких лет при поддержке Научного фонда Государственного университета – Высшей школы экономики. Коллективные гранты: № 06-05-0008 «Самозанятость высококвалифицированных работников: трудовые стратегии и мотивация» (2006–2007 гг.) и № 08-04-0031 «Самозанятость в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда» (2008–2009 гг.).

статки данной формы занятости, некоторые аспекты организации труда и отношений с заказчиками, а также финансовые стратегии.

Мы хотели бы выразить благодарность нашим молодым коллегам – студентам и магистрантам социологического факультета Государственного университета – Высшей школы экономики, которые принимали активное участие в подготовке и проведении Всероссийской переписи фрилансеров – В. Вязниковой, С. Лагуну, К. Никуткиной и А. Приваловой, а также сотрудникам Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ), на семинарах которой неоднократно обсуждались различные аспекты данного исследования.

## Определения и типологии

### К определению фрилансера

Термин «фрилансер» (freelancer) широко распространен в среде независимых работников, являясь профессиональным жаргоном, о чем говорит, в частности, его присутствие в названиях десятков интернет-сайтов (в том числе посвященных поиску работы), различных ассоциаций и даже профсоюзов. При этом он довольно редко используется в научной литературе, а встречается в основном в текстах более популярного характера. Это объясняется прежде всего ограниченным вниманием исследователей к категории работников, идентифицирующих себя подобным образом, и как следствие – недостаточной разработанностью самого понятия. Тем не менее термин «фрилансер» имеет все основания для того, чтобы закрепиться как научная категория, если будет соответствующим образом конкретизирован, что позволит использовать его для описания определенных реалий хозяйственной жизни.

Первоначально фрилансерами называли средневековых наемников (буквально «вольных копейщиков»<sup>2</sup>) – профессиональных военных, которые служили различным хозяевам за вознаграждение. Многочисленные популярные источники приписывают авторство Вальтеру Скотту, который употребил этот термин в своем романе «Айвенго», хотя очевидно, что описываемая реальность существовала гораздо раньше<sup>3</sup>. С XIX в. этим термином обозначают «свободных художников» – независимых журналистов и представителей других творческих профессий. Однако

<sup>2</sup> Lance (англ.) – пика, копье.

<sup>3</sup> См., например: <http://en.wikipedia.org/wiki/Freelancer>.

мы можем встретить его употребление даже применительно к работающим индивидуально проституткам и наркодилерам [Amadora-Nolasco et al. 2001; Seles, Murpy 2007].

Далее представим наши соображения относительно возможной трактовки этого понятия и границ его применения, которые сгруппированы в три тезиса.

*Фриланс (freelance)* – это форма самостоятельной занятости. Фигура самостоятельного работника сложна и противоречива, он занимает двойственную позицию в структуре оплачиваемой занятости. Подобно предпринимателям, самозанятые реализуют свои товары и услуги на рынке, не имеют фиксированного дохода и зависят от финансового успеха своего дела. Они пользуются значительной степенью автономии, самостоятельно организуют свой труд и принимают решения по широкому кругу вопросов<sup>4</sup>. Однако все работы они выполняют индивидуально, не создавая организаций и не привлекая наемного труда, и в этом смысле являются трудящимися<sup>5</sup>.

В действительности порой приходится иметь дело с различными смешанными и переходными типами. Так, в микробизнесе грань между самозанятостью и предпринимательством очень тонка и подвижна. Нередко приходится наблюдать, как, например, хозяин небольшого кафе не только занимается административными и организационными вопросами, но и сам обслуживает клиентов или разгружает товар; фермер для выполнения определенных сезонных работ привлекает дополнительную наемную рабочую силу или независимый профессионал, имеющий частную практику, например психолог или юрист, нанимает ассистента для выполнения вспомогательных работ.

*Фрилансер – независимый работник.* Второй важной характеристикой выступает высокий уровень независимости и автономии работников в трудовой деятельности, достигаемый благодаря работе с широким кругом клиентов (заказчиков) и, таким образом, отсутствию одного постоянного «работодателя». Это существенно отличает фрилансеров от самозанятых работников, в течение длительного времени являющихся субподрядчиками одной организации и поэтому испытывающих сильные формы зависимости (прежде всего финансовой, но также в некоторых аспектах организа-

<sup>4</sup> На этом основании некоторые авторы трактуют самозанятость как одну из форм предпринимательства. См.: [Бусыгин 1999, с. 33–34; Чепуренко 2007, с. 85–86].

<sup>5</sup> Этим обстоятельством объясняется все больший интерес к самозанятым со стороны профсоюзов, хотя самозанятые и не являются участниками традиционных трудовых отношений. См.: [Bibby 2006].

ции труда). Положение самозанятых работников во многом напоминает традиционные трудовые отношения при отсутствии социальных гарантий. Недаром в последние годы обозначенная проблема привлекает пристальное внимание профсоюзов, добивающихся применения норм трудового права и к категории «зависимых самозанятых» (dependent self-employment) [Muehlberger 2007; Pedersini 2002, Perulli 2003]. Кроме того, существует незаконная практика «фиктивной самозанятости» (false self-employment), когда работодатели оформляют фактические трудовые отношения как контрактные.

*Фрилансер – высококвалифицированный профессионал.* Это наиболее спорный тезис, требующий специальных разъяснений. Де-факто как в научных, так и в популярных текстах, посвященных фрилансу, в качестве его субъектов фигурируют в основном высококвалифицированные профессионалы. Термин «профессионал» здесь употребляется в специальном смысле, заложенном в различных классификациях. Так, в США под «профессиональными, парапрофессиональными и техническими занятиями» (professional, paraprofessional and technical occupations) понимают те, которые связаны с теоретической и практической деятельностью в таких областях, как наука, искусство, образование, право и деловые отношения, где существенную роль играет высшее образование или обучение соответствующего уровня на практике. Говоря более конкретно, профессионалы – это ученые, IT-специалисты, инженеры, архитекторы, аудиторы, юристы, преподаватели, писатели, артисты, врачи, спортсмены и др.<sup>6</sup>

Именно такой подход представляется актуальным и продуктивным в условиях современной информационной экономики, основанной на высококвалифицированном труде в сфере услуг. По нашему мнению, целесообразно ограничить сферу применения термина «фрилансер» профессиональным трудом в сфере высококвалифицированных услуг, в том числе информационно- и знаниеемких. Не стоит по примеру Д. Пинка причислять к фрилансерам водопроводчиков, укладчиков дорожных покрытий, владельцев грузовиков, т.е. «представителей почти любых профессий, которые предполагают работу сразу на нескольких клиентов» [Пинк 2005, с. 45]. Распространение термина на такой широкий круг работников приводит к его размыванию и неизбежно оставляет на обочине научных дискуссий.

<sup>6</sup> См.: Occupational Employment Statistics. Dictionary of Occupations. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. URL: <<http://www.bls.gov>>.

Для конкретизации термина «фрилансер» в плане содержания и характера трудовой деятельности можно предложить следующие критерии (хотя это вряд ли прояснит вопрос до конца и неизбежно породит проблемы их практического применения):

- фрилансер систематически осуществляет деятельность в рамках определенной профессии, продавая на рынке свои профессиональные навыки и умения. Это не любая (относительно случайная) деятельность, которая может быть оплачена на рынке;
- фрилансер предоставляет услуги, а не производит товары;
- фрилансер занят нефизическим трудом;
- труд фрилансера так или иначе связан с производством и обработкой информации;
- фрилансер обладает значительным «человеческим капиталом», полученным в ходе формального образования и практической деятельности;
- фрилансер получает гонорар за предоставленные им лично услуги, а не предпринимательскую прибыль. В этом отношении фрилансерами, например, не могут считаться самозанятые трейдеры, играющие на фондовом или валютном рынке, или разного рода агенты (сетевое маркетинга, страховые и др.).

Итак, с учетом всех трех основных тезисов мы получаем следующее общее определение: *фрилансер – независимый профессионал высокой квалификации, который не состоит в штате организаций и не включен в традиционные трудовые отношения, а самостоятельно реализует свои услуги на рынке различным клиентам, не являясь субподрядчиком единственного заказчика.*

### **Фриланс и телеработа**

В данной части мы представим определение электронного фрилансера, а также типологию, помогающую определить его место среди сходных форм занятости<sup>7</sup>.

Информационные и коммуникационные технологии создают возможности для новых форм организации трудового процесса. В научный оборот вошли термины «удаленная работа» (remote work), «телеработа» (telework, telejob), «теледоступ» (telecommuting) и др.<sup>8</sup> Эти термины описывают работу на расстоянии, вне традиционного рабочего места (офис),

<sup>7</sup> Подробнее см.: [Шевчук 2008, с. 60–63].

<sup>8</sup> См., например: [Nilles 1998].



когда связь (передача и получение информации) поддерживается посредством современных коммуникационных технологий. Иными словами, исполнители в этих случаях находятся на определенном расстоянии от того места, где необходимы результаты их работы, или от тех рабочих мест, где данные работы обычно выполняются.

Организации все шире применяют возможности теледоступа, позволяя своим работникам определенное количество времени работать на дому или в специально созданных «телецентрах», находящихся в удалении от основного офиса. Однако наибольшее распространение телеработа получает в среде самозанятых работников. Согласно данным национальной статистики, в Великобритании сегодня уже более 40% всех самозанятых являются телеработниками, тогда как для наемных работников этот показатель в 10 раз меньше. Отмечается также, что темпы роста числа телеработников среди самозанятых выше, чем среди наемных работников, а около 90% телеработников представляют высококвалифицированный профессиональный или управленческий труд [Ruiz, Walling 2005].

Термин «e-lancer» (электронный фрилансер) впервые появился в 1998 г. в статье Т. Малоуна и Р. Лойбахера и был образован по аналогии с неологизмами «e-mail» (электронная почта), «e-business» (электронный бизнес) [Malone, Laubacher 1998; Малоун 2006, с. 85–90]. *Электронный фрилансер* – это фрилансер, осуществляющий свою трудовую деятельность удаленно с использованием информационно-коммуникационных технологий, или, другими словами, *фрилансер-телеработник*. Можно также встретить похожий термин «сетевой фрилансер» (web-lancer).

Сегодня формируются и развиваются рынки услуг электронных фрилансеров, что является частью более общего процесса становления интернет-экономики, подразумевающей перенесение хозяйственной деятельности в виртуальное пространство. Ключевым элементом инфраструктуры этих рынков служат специальные сайты – биржи удаленной работы. Первый и один из самых влиятельных сайтов – Elance.com появился в 1999 г., что по сути ознаменовало институционализацию новых рынков. В России крупнейшим ресурсом такого рода выступает созданный в 2004 г. сайт Free-lance.ru.

Биржи удаленной работы не подразумевают очного контакта между фрилансерами и их заказчиками: поиск работы, заключение контрактов, получение заданий, обсуждение текущих рабочих вопросов, передача результатов работы и ее оплата осуществляются через Интернет.

Мы предлагаем типологию форм самозанятости и телеработы, которая наглядно позиционирует электронный фриланс среди сходных форм

занятости [Шевчук 2008]. Она основана на пересечении трех основных критериев, каждый из которых может быть представлен в виде дихотомии (рис. 1):

- самозанятость – наемный труд;
- удаленная работа (телеработа) – работа на традиционном рабочем месте (в офисе);
- множественная (портфельная) занятость – монозанятость (у одного работодателя).



Рис. 1. Типы самозанятости и телеработы

Из полученных парных пересечений признаков нас интересуют прежде всего две формы: *фриланс*, охватывающий самозанятых, работающих с широким кругом заказчиков, и *электронная самозанятость*, включающая самостоятельных работников, трудящихся удаленно. Пересечение всех трех признаков составляет ядро нашей типологии – *электронный фриланс*, подразумевающий независимых профессионалов, формирующих портфель заказов и работающих удаленно.

На рисунке также видна группа «традиционных» фрилансеров. Их деятельность еще не реструктуризирована информационно-коммуникационными технологиями или не может выполняться удаленно. В последнем случае это связано в основном с необходимостью очного контакта с клиентом (психологи, разного рода консультанты, артисты, тренеры и др.).

Наконец, еще одна интересующая нас группа — это *зависимые самозанятые телеработники*, которые обслуживают интересы одной организации или индивида. Последние в данном случае выступают скорее в роли работодателей, чем клиентов. Зависимые самозанятые телеработники являются своеобразными «надомниками информационной эпохи», выступая в качестве объекта достаточно древней бизнес-стратегии, вооруженной новыми технологиями.

В реальности между ядром электронных фрилансеров и примыкающими группами происходит взаимный обмен. Последние служат потенциальным источником его пополнения, так как их представители уже обладают некоторыми необходимыми характеристиками и навыками.

### *Стратегии портфельной занятости*

Представленная выше типология имеет один существенный недостаток: она не способна зафиксировать весьма распространенную практику совмещения статусов занятости (например, работы по найму и самозанятости). Мощным аналитическим инструментом для работы с ситуациями подобного рода является концепция «портфеля работ», предложенная Ч. Хэнди [Хэнди 2001, с. 196–207]. Под этим термином он предлагает понимать весь набор видов деятельности человека (как оплачиваемых, так и нет), которые можно условно разделить на пять основных категорий:

- работа за оклад, являющийся вознаграждением за отработанное время;
- работа за контрактное вознаграждение, которое выплачивается за определенный результат труда;
- домашняя работа (приготовление пищи, уборка, уход за детьми, производство благ в домашних условиях и т.п.);
- бесплатная работа (благотворительность, труд на благо соседей или местных сообществ, хобби и т.п.);
- работа по приобретению знаний (обучение в учебных заведениях, самообразование).

Ч. Хэнди использует «портфель работ» не только как исследовательскую категорию, но и как определенную жизненную философию, пропагандистом которой является. Она противостоит типичной для индустриального общества монозанятости — модели мужчины-кормильца, работающего на корпорацию. Ч. Хэнди с удивлением отмечает парадокс человеческого сознания: большинство людей прекрасно понима-

ют, что не стоит помещать все денежные средства в какой-либо один актив, а жизнь стремятся сложить в одну «корзинку». По его мнению, отказавшись от стереотипа восприятия нестандартных форм занятости как неполноценных и собрав их в единый портфель, можно умело контролировать финансовые потоки в разные периоды жизни с учетом различных жизненных обстоятельств. В этом смысле самозанятость, занятость неполный рабочий день, временные подработки, производство благ в домашних условиях (вместо покупки товаров и услуг) могут создать более устойчивый и одновременно гибкий фундамент материального существования, не говоря уже о свободе в распоряжении собственной жизнью.

По нашему мнению, категория «портфель работ» обладает серьезным исследовательским потенциалом и применительно к определенному кругу задач имеет преимущество перед традиционно употребляемым термином «множественная занятость».

Во-первых, она не только фиксирует наличие у индивида нескольких мест работы в данный момент, но и отражает определенный тип мышления и стратегию занятости. «Портфельная карьера» представляет собой совокупность видов деятельности, мест работы, отдельных проектов разного масштаба и значения, реализуемых параллельно и последовательно [Cohen, Mallon 1999; Gold, Fraser 2002; Clinton, Totterdell, Wood 2006].

Во-вторых, включение в «портфель» как оплачиваемых, так и неоплачиваемых видов деятельности фиксирует единство работы и жизни, позволяет анализировать стратегии занятости в тесной связи с личными интересами, обстоятельствами, планами<sup>9</sup>. В этом случае речь идет о более широких жизненных стратегиях, частью которых являются стратегии трудовые. Таким образом, преодолевается искусственная аналитическая изоляция трудовой жизни.

Подобный теоретический подход для нас принципиален. Развивая и конкретизируя идеи Ч. Хэнди применительно к теме нашего исследования, можно говорить о *портфельных стратегиях* — формировании деятельности портфелей и об управлении ими на различных уровнях:

- имея дело с широким кругом клиентов, фрилансеры в рамках своей профессиональной деятельности формируют *портфели заказов*;
- в случае более сложных стратегий, связанных с сочетанием различных видов оплачиваемой занятости (например, фриланса и наемно-

<sup>9</sup> Это не отменяет возможности рассматривать отдельно портфели оплачиваемой и неоплачиваемой занятости.

го труда в организации), индивидами формируются *портфели работ*. В этом случае сочетаться могут не только разные формы занятости, но и разные профессиональные сферы;

- сам фриланс, обладая чрезвычайной гибкостью, вкпе с другими видами занятости (домашнее хозяйство, обучение и т.п.) прекрасно вписывается в более сложные *жизненные портфели*.

В то же время важно обратить внимание на то, что понятия «фрилансер» и «портфельный работник» не совпадают полностью, так как выделены по разным основаниям. В первом случае определяющим критерием выступает самостоятельный статус занятости, во втором – множественность мест и типов трудовой деятельности. В целом можно сделать вывод, что фрилансер всегда является портфельным работником, так как имеет дело с несколькими заказчиками. Обратное же утверждение неверно. Портфельный работник может быть традиционным совместителем, т.е. трудиться в двух и более организациях, или же совмещать труд по найму с samozанятостью [Шевчук 2008, с. 58–60].

## Источники эмпирических данных

### О Всероссийской переписи фрилансеров

Эмпирические данные были получены нами в декабре 2008 г. в ходе Первой всероссийской переписи фрилансеров, которой предшествовал этап сбора качественной информации. Весной и летом 2007 г. была проведена серия интервью с российскими фрилансерами, занятыми в сфере информационных технологий и сфере переводческих услуг, а также с их заказчиками. Собранные данные позволили получить немало интересных результатов, а также выдвинуть ряд гипотез, нуждающихся в эмпирической проверке уже на количественных данных<sup>10</sup>. Соответственно встал вопрос о необходимости проведения массового опроса.

Однако реализовать такой проект было непросто прежде всего потому, что группа фрилансеров сама по себе является небольшой и трудно идентифицируемой. Ни один из традиционных методов опроса (квартирный, телефонный, почтовый, уличный) не позволил бы нам отобразить

<sup>10</sup> Проект № 06-05-0008 «Самозанятость высококвалифицированных работников: трудовые стратегии и мотивация», реализованный при поддержке Научного фонда Государственного университета – Высшей школы экономики. Подробнее см.: [Стребков, Шевчук 2008].

необходимое число респондентов или потребовал бы существенных материальных и временных затрат. В то же время, в силу специфики своей работы электронные фрилансеры являются активными пользователями Интернета и проводят там значительную часть времени. На Западе аналогичные исследования проводятся с помощью онлайн-опросов, поэтому и мы решили идти тем же путем.

Была достигнута договоренность с администрацией крупнейшей в России биржи удаленной работы Free-lance.ru о совместном проведении исследования. Free-lance.ru является самым популярным российским сайтом, посвященным деятельности самозанятых работников высокой квалификации. У каждого человека, зарегистрированного на сайте, существует собственная страница, где размещено его портфолио с указанием основной и дополнительных специализаций, примерами выполненных проектов и контактная информация (дата регистрации, рейтинг, текущий статус, цена услуг и т.п.).

В период с 15 по 28 декабря 2008 г. на сайте Free-lance.ru была размещена анкета нашего исследования в формате веб-документа. Всем зарегистрированным пользователям по электронной почте было отправлено приглашение принять участие в опросе, а на самом сайте был вывешен рекламный баннер. Кроме того, данное приглашение мы разместили более чем на 50 тематических интернет-ресурсах (сайты, форумы, виртуальные сообщества, блоги).

В результате проведенного Интернет-опроса мы убедились, что этот метод сбора эмпирических данных обладает рядом несомненных преимуществ по сравнению с традиционными методами.

Результативность опроса фрилансеров превзошла наши самые смелые ожидания. Мы убедились, что широкомасштабное и глобальное онлайн-исследование, включающее опрос нескольких тысяч человек по всему миру, можно провести в течение одного–трех дней. Уже в первый день проведения исследования анкету заполнило около 10 тыс. человек, во второй день – еще 3,5 тыс. К концу опроса общее количество респондентов составило более 19 тыс. человек вместо запланированных 800 человек (рис. 2)<sup>11</sup>. А это соответственно позволило нам существенно снизить величину случайной ошибки измерения. Кроме того, мы получили возможность внутри всей нашей совокупности респондентов исследо-

<sup>11</sup> В это число попали и полностью пустые анкеты (4,4 тыс. шт.). Это происходило в том случае, когда человек открывал страницу с анкетой и сразу же закрывал ее, не ответив ни на один вопрос. Если исключить эти анкеты из общего числа, мы получим 14 935 респондентов.



вать малые специфические подгруппы, численность которых в выборке составляет лишь несколько процентов.

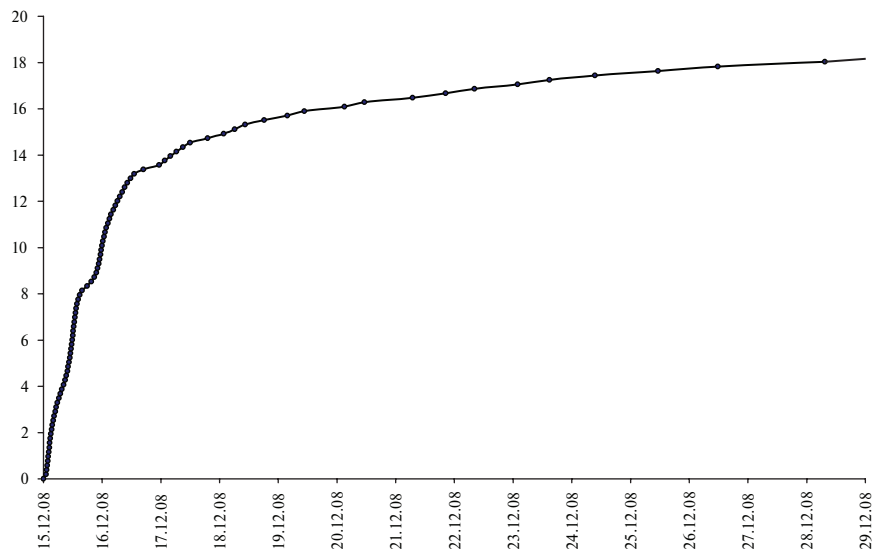


Рис. 2. Динамика заполнения анкет, тыс. человек

По сравнению с традиционными формами опросов (квартирными, телефонными, почтовыми и т.п.) исследования через Интернет позволяют существенно сэкономить время, деньги и человеческие ресурсы. В нашем случае кроме трудовых затрат исследователей, программистов и дизайнера проведение опроса не потребовало ни копейки денег. Не потребовалось оплачивать работу интервьюеров и вводчиков данных. Мы сэкономили на распечатке анкет и подарках респондентам. Можно сказать, что весь этот огромный массив данных достался нам практически бесплатно.

Исследования через Интернет дают возможность изучать самые разнообразные социальные группы и сообщества, преодолевая государственные границы и любые географические расстояния, и осуществлять межнациональные исследования. В нашем опросе приняли участие русскоязычные фрилансеры из 30 стран (Россию представляли 76% респондентов, Украину – 15%, Беларусь – 3,4% и т.д.) и 80 регионов России (31% россиян – это москвичи, 10% – жители Санкт-Петербурга, 5% –

Московской обл., по 3% – Ростовской, Свердловской и Новосибирской областей и т.д.).

Возможности программирования позволяют соблюсти строгую логику проведения опроса и исключить традиционные ошибки, характерные для интервьюеров, например зачитывание ими скрытых подсказок. Программа проверяет заполнение всех полей в анкете и в случае необходимости напоминает респонденту о том, что необходимо ответить на все вопросы. Соблюдается точность переходов от вопроса к вопросу. Респондент не сможет увидеть те вопросы и те закрытия, которые ему «не положено» видеть. Программное обеспечение позволяет автоматически преобразовывать полученные от респондентов ответы в массив данных, готовых к обработке с помощью специальных статистических методов. Это экономит рабочее время и снижает вероятность возможных ошибок.

Благодаря фильтру в самом первом вопросе («*Являетесь ли Вы в настоящее время фрилансером и если да, то является ли фриланс единственным источником Вашего личного дохода?*») мы сумели за один раз провести по сути три независимых исследования, каждое по собственной анкете: опрос действующих, потенциальных, а также бывших фрилансеров. Первых в массиве оказалось 11 420 человек, вторых – 2638 и третьих – 877<sup>12</sup>.

До сих пор столь крупного по количеству респондентов исследования фрилансеров не проводилось не только в России, но и в мире. В опросе приняли участие в общей сложности около 15 тыс. человек. Наиболее масштабными из известных нам являются два исследования, проведенные в 2007 г.: исследование фрилансеров по заказу биржи удаленной работы Sologig.com (Freelance Survey) (5600 фрилансеров и 2400 компаний-заказчиков) и общемировое исследование фрилансеров (Global Freelancer Survey) (3700 респондентов со всего мира) [Никуткина, Привалова 2009].

Тем не менее наряду с большим количеством достоинств, поистине уникальных и не присущих больше никакому другому виду социологических исследований, у интернет-опросов имеется ряд существенных недостатков, которые не позволяют использовать их повсеместно. Мы попытались преодолеть эти ограничения следующим образом:

Социально-демографическая структура пользователей Интернета в России кардинальным образом отличается от структуры населения в целом. Более-менее свободный доступ к Интернету имеют сейчас лишь

<sup>12</sup> Учитываются только непустые анкеты.

около 30% населения страны. Очевидно, что результаты, полученные на основе опроса этих граждан, будут заметно отличаться от мнения остальных, поэтому величина систематической ошибки измерения здесь крайне высока. Однако мы в своем исследовании опрашивали группу, представители которой в силу специфики своей занятости являются активными пользователями Интернета. Соответственно эта проблема была для нас неактуальна.

Как правило, на анкету, размещенную в Интернете, отвечают добровольцы, т.е. те граждане, кто сам этого хочет и кто заинтересовался темой опроса, наиболее активные и любопытные интернет-пользователи. Выборка формируется стихийно, методом самоотбора. Это осложняет возможность контролировать соответствие между выборочной и генеральной совокупностями. Отсутствует возможность отслеживать индивидов, которые читали вопросник, но по тем или иным причинам не заполнили его. Тем не менее следует заметить, что в настоящее время и в опросах «лицом к лицу» число отказов от участия в интервью возросло настолько сильно, что составляет более половины всех обращений интервьюера. Поэтому и здесь трудно говорить о какой-либо случайности отбора респондентов, что, впрочем, не снимает необходимости добиваться соответствия между выборкой и генеральной совокупностью.

Опасность смещения выборки при проведении онлайн-исследований заключается и в возможности сужения ее до аудитории какого-либо одного сайта, на котором размещена анкета. В нашем случае эта проблема не столь актуальна, поскольку Free-lance.ru является крупнейшей биржей удаленной работы в России, далеко опережающей по количеству пользователей всех своих конкурентов. Тем не менее, чтобы добиться максимально широкого охвата целевой аудитории, приглашение участвовать в исследовании было размещено и на сторонних ресурсах. В результате мы получили дополнительно 524 анкеты фрилансеров (6%), не зарегистрированных на Free-lance.ru.

Трудно оценить степень достоверности полученных в ходе онлайн-исследования результатов, поскольку существует опасность намеренного искажения респондентом личных данных. Вся информация о себе (пол, возраст, образование, доход и т.п.) участники опроса сообщают только в том случае, если считают нужным. Индивид может давать ложные или произвольные ответы на вопросы с целью позабавиться или посмотреть, что из этого получится. Не исключена и умышленная дезинформация. Задача верификации данных чрезвычайно затруднена.

Поэтому мы уделили особое внимание чистке массива и тщательно подошли к удалению из него всех подозрительных респондентов.

Как правило, интернет-пользователи – это люди, дорожащие своим временем. Поэтому их трудно привлечь к участию в длительном интервью. Анкеты, размещаемые на главных страницах веб-сайтов, содержат обычно от одного до трех вопросов. Если индивид согласился ответить на более подробную анкету, все равно достаточно рискованно включать в нее более 20–25 вопросов. Мы же стремились провести полноценное исследование и поэтому отважились предложить ему целых 50 вопросов.

В то же время мы не можем оказывать давление на респондента, с тем чтобы он ответил на все без исключения задаваемые ему вопросы. Соответственно некоторые люди завершают опрос раньше срока, не добравшись до конца анкеты. Если взять основную ветку нашего исследования (действующих фрилансеров), то вся анкета была разделена на 11 экранов. На самый первый вопрос-фильтр ответили 11 420 респондентов. После перехода ко второму экрану осталось 10 224 человека, далее их число сократилось до 9929 и т.д. На седьмом экране, где был представлен вопрос о доходе, количество респондентов стабилизировалось примерно на уровне 8 тыс. человек и уже до конца опроса оставалось практически неизменным. Таким образом, полностью анкету заполнили 70% от ответивших на первый вопрос и 78% от ответивших на второй вопрос. Большое количество вопросов не стало для этих людей заметным препятствием (рис. 3).

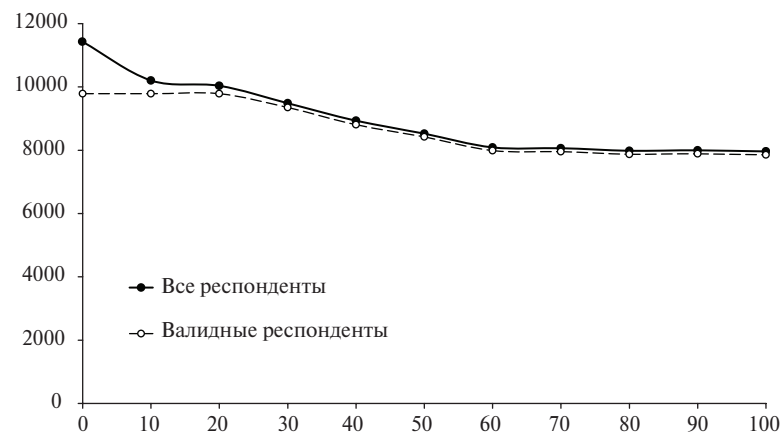


Рис. 3. Прерывание опроса респондентами

В целом можно сказать, что онлайн-опрос показал высокую эффективность при изучении небольших целевых групп, чья деятельность непосредственно связана с Интернетом. С его помощью удалось провести полноценное социологическое исследование с анкетой из 50 вопросов, собрав массив в несколько тысяч респондентов в кратчайшие сроки, с минимальными материальными издержками.

### Описание выборки

В данной работе мы будем рассматривать преимущественно результаты опроса действующих фрилансеров, не углубляясь в анализ бывших и потенциальных фрилансеров. Изначально в исследовании приняли участие 11 420 человек, заявивших нам, что они являются фрилансерами и это их единственный источник дохода (32%) либо, являясь фрилансерами, они имеют и другие источники дохода (66%). Однако нам пришлось отсеять значительную часть из этих людей. Рассмотрим подробнее, как происходило формирование окончательного массива данных по этой категории респондентов (см. табл. 1).

Были исключены респонденты, которые не дошли до четвертого экрана нашей анкеты, т.е. прервали опрос, не ответив даже на первые 13 вопросов. Таких оказалось 1472 человека (13%).

Исключены 35 респондентов, слишком быстро по сравнению с остальными ответивших на все вопросы анкеты (0,5% от заполнивших анкету до конца). 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 5,5 мин (рис. 4).

Исключены 179 респондентов (1,6%), чьи ответы явно или косвенно свидетельствовали об их недобросовестном отношении к опросу. Это могли быть и логические противоречия в ответах, и ввод параметров, выходящих за границы допустимых значений, и шуточные ответы на открытые вопросы.

В результате мы получили массив, включающий 9734 валидные анкеты. Однако не всех этих респондентов мы объективно можем отнести к собственно фрилансерам, как мы определяем их в настоящей работе. Нам пришлось применить дополнительные фильтры для исключения из массива следующих двух категорий работников:

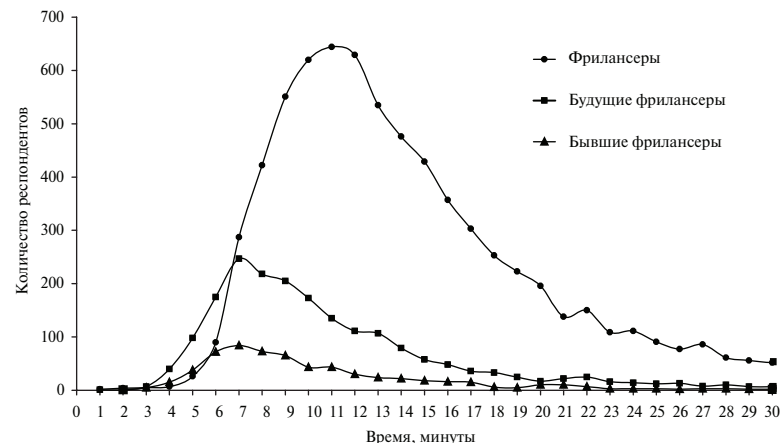


Рис. 4. Продолжительность заполнения анкеты

1) *начинающие фрилансеры* — 804 человека (8,3%). Несмотря на то что мы предусмотрели в анкете отдельную ветку для потенциальных фрилансеров, некоторые из них все-таки посчитали себя достаточно опытными, чтобы отвечать на основную анкету, и в результате нам пришлось принудительно их отсеять. В их число попали люди, ставшие фрилансерами в 2008 г. и получившие в течение этого года не более одного заказа, либо (если отсутствовала информация о количестве заказчиков и проектов) те, у кого доля фриланса в доходах составляла не более 5%;

2) *разовые фрилансеры* — 317 человек (3,3%). Сюда мы отнесли тех граждан, которые стали фрилансерами уже достаточно давно, по крайней мере не позже 2007 г., однако и у них в течение 2008 г. было не более одного проекта либо (если отсутствовала информация о количестве заказчиков и проектов) доля фриланса в доходах составляла не более 5%.

Оставшиеся **8613 респондентов**, не попавшие ни под одну из обозначенных выше категорий, и составили конечный массив данных. Их мы можем считать «настоящими» фрилансерами, и именно о них пойдет далее речь в настоящей работе.

Ниже представлена структурная схема, отражающая различные подгруппы электронных фрилансеров (рис. 5). Настоящие фрилансеры выделены в центре рисунка жирной линией. Вокруг них находится слой

«начинающих» и «разовых» (случайных) фрилансеров, которые только входят на рынок или находятся на нем нерегулярно. Наконец, внешнюю периферию образуют заявившие о своих намерениях будущие фрилансеры и покинувшие эту деятельность бывшие фрилансеры.

Таблица 1. Количество респондентов (по этапам отсева)

	Общее кол-во	1-я ветка Действующие фрилансеры	2-я ветка Будущие фрилансеры	3-я ветка Бывшие фрилансеры
Общее число обращений к анкете в т.ч.	19 383			
<i>Пустые анкеты</i>	4 448			
<i>Непустые анкеты</i>	14 935	11 420	2 638	877
Релевантные анкеты (после отсева малозаполненных и недобросовестных)	12 558	9 734	2 133	691
Основной массив данных (после отсева «начинающих» и «разовых»)	–	<b>8 613</b>	–	–

Центральная группа настоящих фрилансеров также не является однородной. При этом ключевое различие, которое во многом определяет их установки и поведение, заключается в статусе занятости. Одно дело, когда фриланс выступает в качестве единственного источника дохода, и ничем другим человек больше не занимается, и совсем другое дело, когда происходит совмещение фриланса с другими видами оплачиваемой или неоплачиваемой занятости.

Мы выделили четыре основные группы таких совместителей:

- 1) работают в качестве штатного сотрудника – 45%: каждый второй из наших респондентов связан трудовым договором с какой-либо организацией;
- 2) обучаются в вузе – 18%;
- 3) имеют собственный бизнес, являются предпринимателями – 9%;
- 4) сидят дома со своим маленьким ребенком – 5%.

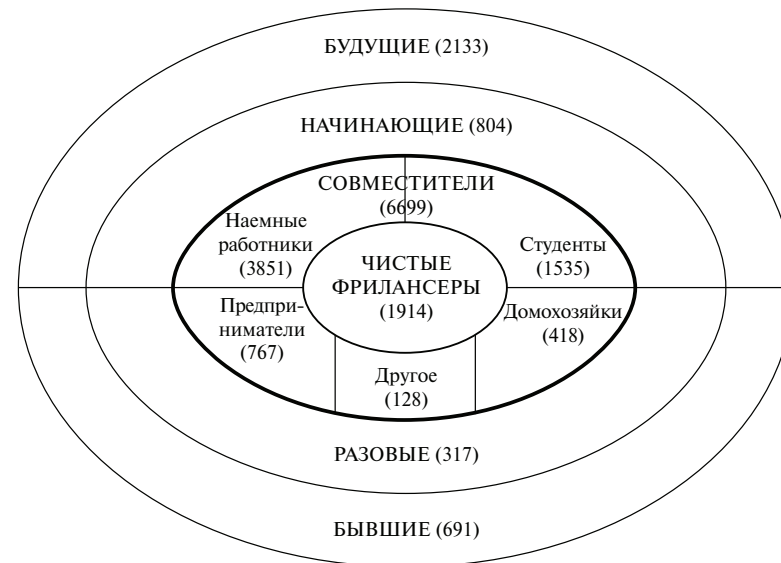


Рис. 5. Структура электронных фрилансеров, кол-во человек<sup>13</sup>

Далее для краткости будем называть представителей данных групп просто «штатные работники», «предприниматели», «студенты», «домохозяйки», понимая под этим то, что все эти люди совмещают указанную деятельность с работой в качестве фрилансера. Обратим внимание, что первые два случая представляют комбинации оплачиваемых форм занятости, а два последних – оплачиваемой и неоплачиваемой форм. Тех же граждан, у которых нет никаких дополнительных занятий и которые имеют возможность все свое рабочее время посвящать только фрилансу, мы будем считать чистыми фрилансерами. К ним относится каждый пятый опрошенный (22%), соответственно они являются второй по величине группой после штатных работников.

Небольшая группа респондентов (1,5%) в рамках данной типологии попадает в категорию «другое», поскольку либо они сами не смогли определить свой статус (0,5%), либо совмещают три и более вида занятости одновременно (0,6%), либо являются внештатными сотрудниками какой-либо организации (0,4%).

<sup>13</sup> Числа на схеме отражают общее число **валидных** анкет по каждой категории фрилансеров. Их совокупное количество составляет 12 558 человек (84,1% от общего числа непустых анкет).

## Электронные фрилансеры как особая категория работников

### Оценки численности

Имеющиеся на сегодняшний день статистические и опросные данные не позволяют оценить численность электронных фрилансеров как в России, так и в других странах мира. Согласно нашему определению электронный фрилансер — это независимый самозанятый телеработник. Трудности связаны с более-менее точной оценкой каждой составляющей этого определения.

1. В официальной статистике под самозанятыми понимают всех ненаемных работников, т.е. лиц, не получающих фиксированного вознаграждения в виде заработной платы. Согласно Международной классификации статусов занятости помимо собственно занятых индивидуальной трудовой деятельностью это также предприниматели, члены производственных кооперативов и работники семейных предприятий<sup>14</sup>. В странах ОЭСР совокупная доля этих категорий составляет сегодня 12–13% всей несельскохозяйственной занятости. Информация по каждой из этих категорий доступна не всегда.

2. В настоящее время не только не существует более или менее единых стандартов определения телеработников, но и сам разброс критериев очень велик. При широких трактовках для зачисления индивида в эту категорию достаточно одного дня удаленной работы в неделю<sup>15</sup> или даже в месяц<sup>16</sup>. Бюро национальной статистики Великобритании исходит из более удовлетворительного жесткого определения: телеработа должна быть основной формой деятельности. В результате при немалом числе различных отчетов по количеству телеработников мы получаем данные, которые практически невозможно сравнивать. Необходимо также отметить быстрое устаревание информации в данной сфере. Так, в Великобритании количество телеработников, регулярно подсчитываемое с 1997 г. по единой методологии, возросло в 3 раза<sup>17</sup>. Большинство разовых исследова-

ний, активно проводившихся в начале текущего десятилетия, уже утратили свою актуальность.

3. Подсчетами фрилансеров (самозанятых, работающих на многих заказчиков) никто не занимается. В последнее время в Европе предпринимаются попытки выделить из общей массы самозанятых категорию зависимых работников, появляются первые оценки для отдельных стран. Так в Австрии, Дании и Нидерландах они составляют 13–15% всех самозанятых, а в Италии эта цифра превышает 28% [Pedersini 2002].

Из имеющихся статистических данных наибольший интерес представляют оценки масштабов электронной самозанятости. В Великобритании 62% всех телеработников являются самозанятыми, а 41% всех самозанятых — телеработниками [Ruiz, Walling 2005], т.е., исходя из общего числа телеработников 2,5–3 млн человек, количество самозанятых телеработников составляет более 1,5 млн граждан. Подобные оценки задают ориентир верхней границы для категории электронных фрилансеров, так как включают предпринимателей и зависимых самозанятых.

Другим подходом к оценке масштабов этой группы с позиции ее нижней границы может служить анализ численности фрилансеров, пользующихся услугами специализированных интернет-ресурсов — «бирж удаленной работы». Для электронных фрилансеров эти биржи являются важным средством поиска заказов. Однако здесь также существует ряд проблем.

- Один человек может регистрироваться на одном ресурсе несколько раз под разными именами.
- Человек может зарегистрироваться, но не являться сколько-нибудь активным пользователем.
- Один человек может быть зарегистрированным на многих ресурсах, поэтому количество пользователей бирж не имеет смысла суммировать.
- По своей природе биржи удаленной работы являются интернациональными, поэтому использование их данных применительно к национальной рабочей силе требует учета гражданства или места проживания, а такая информация не всегда является непременным условием регистрации или не открывается биржами.
- Наконец, не все электронные фрилансеры могут пользоваться услугами бирж. Они могут получать заказы напрямую от постоянных клиентов, через посредников, по рекомендациям, с помощью собственного сайта и т.п.

<sup>14</sup> См.: International Classification of Status in Employment (ICSE).

<sup>15</sup> Electronic Commerce and Telework Trends (ECCaTT). URL: <<http://www.ecatt.com>>.

<sup>16</sup> Telework Trendlines for 2006. URL: <[http://www.workingfromanywhere.org/news/Trendlines\\_2006.pdf](http://www.workingfromanywhere.org/news/Trendlines_2006.pdf)>.

<sup>17</sup> Данные, предоставленные авторам Бюро национальной статистики Великобритании. URL: <http://www.statistics.gov.uk/> (Office of National Statistics); [Philpott 2006; UK teleworkers... 2007].



Сами биржи, будучи заинтересованными в надежности и актуальности представленных данных, активно борются с практикой двойных регистраций, а также систематически проводят чистки пользователей, блокируя или скрывая те аккаунты, которые в течение длительного срока не посещались своими владельцами. Так, к 2008 г. на крупнейших биржах (таких, как Elance.com, Guru.com, GetAFreelancer.com) насчитывалось по 500–800 тыс. зарегистрированных фрилансеров. На сегодняшний день после чисток эти цифры колеблются вокруг 100 тыс. На украинском портале Weblancer.net максимальное количество фрилансеров еще недавно было на уровне 65 тыс. человек, а сегодня – около 10 тыс. Число фрилансеров, зарегистрированных на крупнейшем российском ресурсе Free-lance.ru, составляет более 300 тыс. человек. При этом в каталоге фрилансеров отражаются только те, кто хотя бы раз посетил сайт в течение последнего месяца. Таких около 30 тыс. человек.

Вышеприведенные цифры можно интерпретировать следующим образом. Значения после «чисток» и показатели активных пользователей фиксируют устойчивое ядро электронных фрилансеров. Максимальное значение зарегистрированных пользователей характеризует количество людей, имеющих опыт подобной работы. Этот опыт может варьироваться от полной неудачи (отсутствие заказов) через случайные и нерегулярные приработки до систематической практики, которая впоследствии прекратилась по какой-либо причине. (Не следует также забывать о том, что, получив через биржу постоянных клиентов, некоторые фрилансеры могут перестать пользоваться ее услугами за ненадобностью.) Но все эти случаи объединяют конкретные действия индивида в роли электронного фрилансера по регистрации, представлению информации о себе и поиску заказчиков. Эти люди могут также рассматриваться в качестве представителей «ближайшего резерва», готовых в определенный момент вернуться к электронному фрилансу.

Необходимо отметить, что количество россиян, вовлекаемых в электронный фриланс, увеличивается быстрыми темпами, что наглядно демонстрирует динамика роста пользователей портала Free-lance.ru (рис. 6). Мировой экономический кризис может стать дополнительным фактором, ускоряющим этот процесс: когда сокращаются традиционные рабочие места, люди вынужденно пробуют себя в роли независимых профессионалов. На сегодняшний день количество новых пользователей, регистрируемых в течение календарного месяца, превышает 20 тыс. человек (рис. 7).

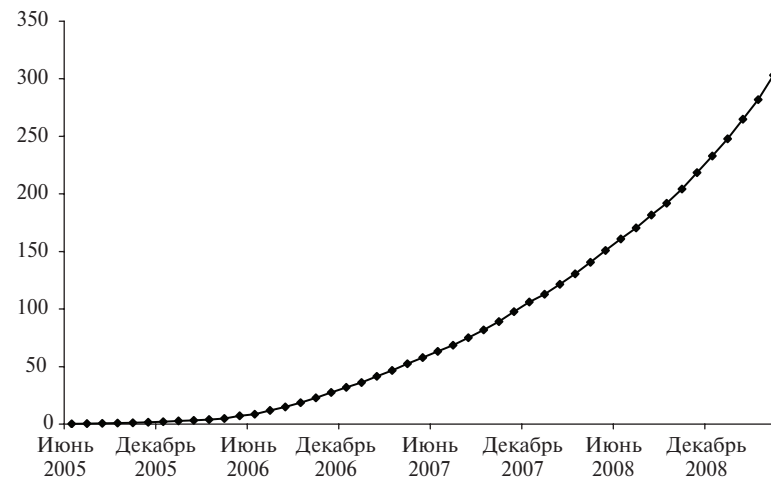


Рис. 6. Совокупное количество регистраций на портале Free-lance.ru, тыс. человек

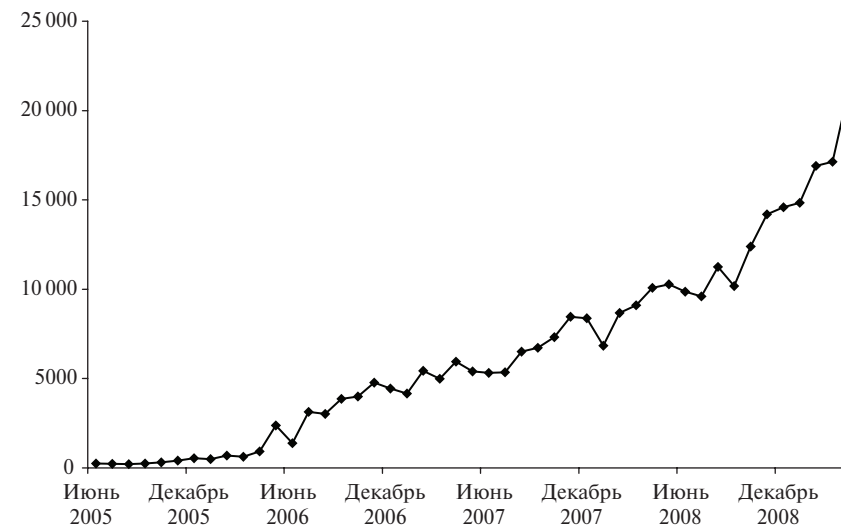


Рис. 7. Количество регистраций на портале Free-lance.ru в течение календарного месяца

В заключение рискнем дать приблизительные оценки масштабов электронного фриланса, осуществляемого на более-менее регулярной основе. Применительно к США можно предположить, что речь идет о цифре порядка 1 млн человек (в Европе, скорее всего, дело обстоит так же). Для современной России это значение, по-видимому, в 2–3 раза меньше – в районе 300–500 тыс.<sup>18</sup> Если принять, что общее число занятых в российской экономике составляет примерно 70 млн человек, то доля электронных фрилансеров не дотягивает даже до 1%. С учетом имеющихся оценок нестандартной занятости (25–30% всех занятых) [Нестандартная занятость... 2006, с. 391], можно предположить, что электронный фриланс составляет порядка 2–3% в этой группе.

### *Социально-демографические характеристики*

Данные опроса впервые в отечественной практике позволяют описать и проанализировать социально-демографические характеристики электронных фрилансеров.

#### *Пол*

По полу фрилансеры распределились в соотношении 2 к 1, т.е. две трети из них составляют мужчины и одну треть – женщины. При этом, естественно, существуют ярко выраженные профессиональные различия: мужчины доминируют в таких специализациях, как разработка и поддержка веб-сайтов, программирование и видеосъемка. Здесь они составляют от 84 до 94%. Женщины, в свою очередь, чаще занимаются написанием текстов и переводами (59%), а также фотосъемкой (43%). Среди дизайнеров, маркетологов и консультантов распределение совпадает со средним по выборке.

Если рассматривать фрилансеров с точки зрения их статуса занятости, то среди предпринимателей и студентов преобладают мужчины (80 и 74%, соответственно), а среди лиц, ухаживающих за маленькими детьми, естественно, – женщины (87%). У штатных работников и чистых фрилансеров никаких особенностей в распределении по полу нет.

<sup>18</sup> Кроме данных бирж следует иметь в виду, что уровень самозанятости в России в 1,5–2 раза ниже (около 6%), чем в большинстве промышленно развитых стран. Уровень оснащенности россиян широкополосной интернет-связью, которая является необходимым элементом удаленной работы, также ниже мировых стандартов.

#### *Возраст*

В России фриланс как форма занятости имеет ярко выраженную молодежную направленность. Почти четыре пятых фрилансеров (79%) – это люди не старше 30 лет, а более половины опрошенных (58%) находятся в возрасте от 18 до 26 лет.

Очевидно, что самыми молодыми являются фрилансеры, параллельно обучающиеся в вузе: 87% из них нет пока еще и 23 лет, а средний возраст в этой группе составляет всего 20 лет. Люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью или работой в штате заметно старше: более половины из них находятся в возрасте от 23 до 30 лет, а средний возраст повышается до 27 лет. Следом за ними идут домохозяйки, сидящие дома с маленькими детьми, их средний возраст – 28 лет. Наконец, самой старшей по возрасту группой являются чистые фрилансеры: треть из них перешагнула тридцатилетний рубеж, в других же группах таких не более 25%, а средний возраст составляет уже 29 лет.

#### *Состав семьи*

Несмотря на свой юный возраст, большинство фрилансеров (53%) уже имеют семьи, при этом у трети опрошенных (32%) брак официально зарегистрирован, а каждый пятый (21%) проживает со своим супругом или супругой без юридического оформления отношений. Оставшиеся 47% фрилансеров на момент опроса не состояли в браке.

Здесь также наблюдаются различия между группами с разным статусом занятости. Как и следовало ожидать, люди, ухаживающие за маленькими детьми, в 90% случаев состоят в браке, при этом чаще всего в зарегистрированном (78%). Студенты, наоборот, в силу своего молодого возраста пока еще семьей не обзавелись, исключение составляет лишь каждый пятый из них. Среди оставшихся трех групп фрилансеров доля семейных людей примерно одинакова и находится на уровне 57–59%.

Около 10% респондентов проживают в квартире или доме одни и ведут домашнее хозяйство самостоятельно, 31% делают это вдвоем (чаще всего вдвоем с супругом), и почти столько же (32%) – втроем (здесь уже только половина живет вместе с супругом и своим ребенком, а половина – пока еще с родителями). У каждого пятого семья состоит из 4 человек, а у 8% – из 5 и более.

подавляющее большинство фрилансеров, не состоящих в браке или проживающих с супругом без официальной регистрации, не имеют детей (78–84%) либо имеют только одного ребенка (14–18%). Те же, чей брак зарегистрирован, как правило, уже познали радость отцовства или

материнства: 44% имеют одного ребенка, 14% — двух, а 2% — трех или даже четырех детей. Бездетными остаются 40% людей в этой группе.

### *Образование*

Результаты опроса убедительно показали, что фрилансеры хотя и молодые, но уже достаточно образованные люди: 80% респондентов имеют высшее или неоконченное высшее образование. Любопытно, что, как это ни странно, самыми образованными среди всех пяти групп являются домохозяйки, сидящие дома с маленькими детьми: среди них 63% имеют высшее образование, 11% — два и более высших и 2% — ученую степень, итого в сумме 76%, при том что в среднем по выборке эта доля составляет лишь 54%. По-видимому, жажда деятельности у этих женщин настолько велика, что даже в период вынужденного «простоя» они стремятся проявить себя, не сидеть положенные три года отпуска по уходу за ребенком просто так, без дела.

Наиболее часто среди фрилансеров встречаются граждане, окончившие технические вузы и получившие образование в сфере информационных технологий (по 27–28%). Они специализируются в основном на разработке и поддержке веб-сайтов и программировании. Пятая часть (21%) — это представители творческих и художественных специальностей. Их профиль — это прежде всего дизайн, графика, аудиозапись, видео- и фотосъемка. 17% людей с высшим образованием имеют гуманитарную специальность и соответственно специализируются на написании текстов. Наконец, представители экономических (15%) и социальных наук (6%), а также дипломированные управленцы (5%) чаще работают в сфере маркетинга, рекламы и консалтинга.

### *Место жительства*

Несмотря на то что наше исследование позиционировалось как Первая всероссийская перепись фрилансеров, мы не имели намерения ограничиваться только фрилансерами, проживающими на территории России. Наоборот, результаты онлайн-опроса позволяют нам охарактеризовать всю совокупность русскоязычных фрилансеров, где бы они ни проживали — хоть в ближнем, хоть в дальнем зарубежье.

Как уже упоминалось выше, в исследовании приняли участие фрилансеры из 30 стран, причем только три четверти опрошенных (76%) представляли Россию. Почти все остальные пришлось на республики бывшего СССР: Украину — 15%, Беларусь — 3,4%, Казахстан — 1,8%, Молдову — 1,5%, страны Средней Азии — 1,2%, Прибалтийские стра-

ны — 0,6%. Страны дальнего зарубежья составили лишь небольшую долю респондентов (0,9%).

Две трети всех российских фрилансеров приходятся на 12 крупнейших регионов страны. Чуть менее трети (31%) проживают в Москве, 11% — в Санкт-Петербурге, 5% — в Московской обл., по 3% — в Ростовской, Свердловской и Новосибирской областях, по 2% — в Самарской, Челябинской, Нижегородской, Воронежской областях, Республике Татарстан и Краснодарском крае. Остальные 34% распределяются еще по 68 российским регионам. Практически все указанные регионы, за исключением Новосибирской и Воронежской областей, входят в 12 крупнейших (по численности населения) субъектов РФ, поэтому нет ничего удивительного в том, что именно они и дают наибольший приток фрилансеров. В то же время заметно меньше среднего доля свободных работников в таких крупных нефтяных регионах, как Тюменская область и Республика Башкортостан.

По отдельным типам фрилансеров региональные различия практически не заметны. Единственное, что чистые фрилансеры и домохозяйки чаще проживают в Москве (по 34%), а студенты вузов, совмещающие учебу с фрилансом, наоборот, в столице встречаются заметно реже, чем в других регионах (22%).

Кроме того, москвичами чаще являются фрилансеры-фотографы (45%) и люди, занятые в сфере рекламы, маркетинга и консалтинга (40%). И наоборот, конкуренцию столичным работникам в сфере программирования, разработки сайтов, подготовки текстов и переводов успешно составляют жители российских регионов и ближнего зарубежья. В этих группах доля жителей Москвы составляет от 20 до 28%.

### *Профессиональный состав*

Профессиональный состав удобно анализировать на основании данных бирж удаленной работы. На них фрилансеры распределены по профессиональным категориям<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> Принципы профессионального распределения на разных биржах схожи, но, чтобы добиться большей сопоставимости, нам пришлось произвести некоторую перегруппировку. То же самое касается данных нашего опроса, где была задана немного отличающаяся структура специализаций (см. Приложения, табл. П2). Следует, однако, отметить, что в силу технических причин полностью унифицировать профессиональное распределение по разным биржам невозможно. Данные показатели дают лишь общее представление о соотношении профессионального распределения и не претендуют на высокую точность.

Так как на некоторых биржах одному фрилансеру может быть приписано несколько специализаций, речь необходимо вести не о количестве людей, а о предложении профессиональных навыков, не об абсолютных, а об относительных показателях. Сравнительные данные по биржам, а также результаты нашего опроса представлены в табл. 2. Наша анкета была вывешена на сайте Free-lance.ru, чем объясняется близкое профессиональное распределение<sup>20</sup>. (Хотя заполнять ее могли не только зарегистрированные пользователи, но и все желающие.)

Таблица 2. Сферы профессиональной деятельности электронных фрилансеров (по данным бирж удаленной работы и опроса), %

Сфера специализации	Опрос	Free-lance.ru (Россия)	Weblancer.net (Украина)	Elance.com (США)	Guru.com (США)
IT-сфера	33,1	34,5	44,8	44,1	45,1
Дизайн / мультимедиа	39,2	39,3	33,4	19,6	22,5
Тексты	16,8	16,4	16,8	24,2	16,4
Деловые услуги	8,7	6,6	1,3	10,3	8,7
Инжиниринг	1,8	3,2	3,6	2,1	7,3
Другое	0,4	–	–	–	–
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Можно выделить несколько основных сфер профессиональной деятельности электронных фрилансеров:

1. *IT-сфера* включает программирование и весь комплекс задач по созданию и поддержке веб-сайтов, включая их продвижение в поисковых системах.
2. *Тексты* – переводы, написание и редактирование разного рода текстов, в том числе для наполнения сайтов, а также копирайтинг – создание рекламных текстов, призванных способствовать продвижению товаров или услуг, созданию положительного имиджа компании-заказчика.

<sup>20</sup> В нашей анкете «инжиниринг» в качестве отдельной сферы не выделялся. В таблице эта категория создана путем перекодировки соответствующих ответов, записанных респондентами в «другое». Поэтому наполнение категории «инжиниринг» в опросных данных занижено. Скорее всего, ряд фрилансеров, которые реально относятся к этой сфере, записали себя в категорию «дизайн» (так как на сайте Free-lance.ru инжиниринг как подраздел занесен именно в эту категорию).

3. *Дизайн/мультимедиа* – создание и обработка изображений, а также звука: рисунки и иллюстрации, полиграфия, логотипы и фирменный стиль, флэш- и 3D-анимация, фото, видео, аудио и др.

4. *Деловые услуги* – услуги специалистов в сфере рекламы, маркетинга, менеджмента, юриспруденции, включая бизнес-консультирование.

5. *Инжиниринг* – технически и производственно ориентированные услуги архитекторов, проектировщиков, промышленных дизайнеров.

Анализ профессиональной структуры позволяет сделать несколько выводов.

Список профессий на различных биржах удаленной работы довольно узок и практически идентичен, а профессиональное распределение сходно. Это говорит о том, что эволюционным путем были отобраны те профессии, которые на сегодняшний день могут быть реализованы фрилансерами на принципах телеработы. Главными лимитирующими условиями для этого являются отсутствие необходимости обязательного личного контакта между фрилансером и клиентом, а также возможность представления результатов в цифровом виде, чтобы их можно было передавать на расстояние с помощью компьютерных сетей. Поэтому мы наблюдаем, что деятельность электронных фрилансеров связана с производством и переработкой информации с помощью разнообразных компьютерных программ<sup>21</sup>.

Имеются определенные отличия в профессиональной структуре русскоязычных и зарубежных бирж удаленной работы<sup>22</sup>. На последних более развиты IT-сфера и работа с текстами, которая также во многом сосредоточена на формировании контента интернет-сайтов. Это, по-видимому, объясняется технологическим отставанием России<sup>23</sup>. В таких условиях относительно большую долю российского рынка удаленных

<sup>21</sup> Электронный фриланс является идеально-типической моделью, и в реальности его черты проявляются в разной степени. Например, создатели сайтов, программисты и авторы текстов в большинстве случаев могут без каких-либо последствий для дела осуществлять свою деятельность удаленно. Необходимость очной фото и видеосъемки накладывает жесткие ограничения на работу профессионалов в этой сфере. Бизнес-консалтинг также в ряде случаев требует личного общения с клиентом.

<sup>22</sup> Следует учитывать, что биржи удаленной работы могут быть специализированными, работающими с определенным профессиональным сегментом. Мы выбрали неспециализированные биржи, однако и в этом случае сохраняется определенная специфика в профессиональном распределении, сложившаяся в ходе развития ресурса. Достаточно сравнить две крупнейшие американские биржи Elance.com и Guru.com.

<sup>23</sup> Высокая доля IT-сферы на украинской бирже Weblancer.net может объясняться тем, что на ней доминируют российские специалисты. В основной массе это, по-видимому, программисты и разработчики сайтов, так как прежде всего они могут осуществлять работу в полностью удаленном режиме.



услуг заняли дизайнеры. Другая российская особенность связана с меньшей долей деловых услуг и проектно-технических услуг (инжиниринга), которую мы склонны объяснять отсутствием традиций фриланса в этой сфере: ориентацией профессионалов и организаций на реализацию этих функций в режиме штатной занятости.

## Трудовые биографии фрилансеров

### Трудовые траектории

В качестве отдельной исследовательской задачи интересно понять, какое место занимает свободная занятость в трудовых биографиях наших респондентов. Существуют различные способы прихода людей во фриланс и мотивы выхода из него. Для одних это только старт, начало трудовой биографии, в ходе которого молодые люди набираются опыта и приобретают необходимые профессиональные связи. Для других — промежуточный, переходный этап в трудовой карьере. Для третьих фриланс — это самоцель, окончательный и наиболее желанный способ трудоустройства.

Вопросы нашей анкеты позволяют отследить основные вехи трудовой биографии каждого респондента, касающиеся его прошлого, настоящего и будущего. Мы имеем данные о том:

- когда и в каком качестве человек впервые начал работать;
- когда и каким образом он пришел к фрилансу;
- каков его текущий трудовой статус (совмещает ли он фриланс с предпринимательством или штатной занятостью);
- каково его видение своего будущего на ближайшие пять лет (планирует ли он оставаться фрилансером, будет ли совмещать фриланс с другой оплачиваемой занятостью или же совсем уйдет из фриланса).

Исходные данные позволяют сформировать 64 логически возможных вида *трудовых траекторий* наших респондентов. Каждую из них можно описать с помощью условных обозначений, приведенных в табл. 3.

В результате мы имеем как относительно простые комбинации трудовых траекторий типа **ФР – ФР – ФР** (в том случае, если человек всегда работал только фрилансером и в будущем планирует быть только им), так и достаточно сложные, например: **ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД – ПРЕД**. Последняя комбинация означает, что человек сначала работал в организации в качестве штатного сотрудника, затем стал совмещать эту работу с деятельностью в качестве фрилансера, потом полностью пере-

Таблица 3. Условные обозначения при описании трудовых траекторий

Прошлое	Настоящее	Будущее
<p>Последовательность перехода из одного статуса в другой в процессе развития трудовой биографии*:  <b>ШТ – ФР</b>  <b>ШТ – СОВМ – ФР</b>  <b>ШТ – СОВМ</b>  <b>СОВМ – ФР</b>  <b>СОВМ</b>  <b>ФР – СОВМ – ФР</b>  <b>ФР – СОВМ</b>  <b>ФР</b></p> <p><i>Условные обозначения:</i>  <b>ФР</b> – работал только фрилансером  <b>СОВМ</b> – совмещал фриланс с работой в организации в качестве штатного сотрудника  <b>ШТ</b> – работал только в качестве штатного сотрудника</p> <p>*Применительно к прошлому мы не имеем данных о том, занимался ли респондент предпринимательской деятельностью.</p>	<p><b>ФР</b> – работаю только в качестве фрилансера  <b>СОВМ</b> – совмещаю с работой в организации в качестве штатного сотрудника  <b>ПРЕД</b> – у меня есть собственный бизнес и наемные работники</p>	<p><b>ФР</b> – буду работать только в качестве фрилансера  <b>СОВМ</b> – буду совмещать фриланс с другой оплачиваемой занятостью  <b>ШТ</b> – буду работать в организации в качестве штатного сотрудника  <b>ПРЕД</b> – организую (буду развивать) собственный бизнес, открою фирму</p>

ключился на фриланс, а в настоящее время совмещает фриланс с предпринимательской деятельностью, в будущем также планирует развивать собственный бизнес.

«Читать» рассматриваемые траектории необходимо «с конца»: последним в формуле всегда стоит обозначение представлений респондента о своем будущем, а предпоследний символ характеризует его текущий трудовой статус. В обоих случаях нам достаточно лишь одного символа для уточнения этих двух состояний. Прошлое же индивида может быть достаточно сложным, поэтому для его описания используется от одного до трех символов. Соответственно общая длина формулы всегда содержит от трех до пяти условных обозначений.

Естественно, что выделенные комбинации имеют различную распространенность. Одни являются достаточно популярными, можно ска-



зять, типичными, другие, наоборот, встречаются чрезвычайно редко, так что даже на нашем массиве, содержащем почти 8,5 тыс. человек, не удалось их обнаружить. Например, практически невероятна ситуация, когда человек, совмещающий в настоящее время фриланс с предпринимательской деятельностью, в будущем планирует работать в организации в качестве штатного сотрудника. Таких во всем массиве оказалось всего 6 человек. Вообще 26 из 64 логически возможных траекторий практически пусты: в каждую из них попало не более 0,2% респондентов (не более 14 человек).

В свою очередь 12 наиболее распространенных трудовых траекторий объединяют в совокупности три четверти (76%) всех фрилансеров. Самой же «популярной» является ситуация вида **ШТ – СОВМ – СОВМ** (20%), когда человек сначала работал в штате организации, потом стал совмещать эту деятельность с фрилансом и планирует продолжать это делать в будущем. Следом идет похожая траектория **ШТ – СОВМ – ПРЕД** (11%), но в этом случае респондент планирует в будущем стать предпринимателем. Наконец, замыкает лидирующую тройку вариант **ШТ – ФР – ПРЕД** (9%). Здесь работа в качестве фрилансера служит промежуточным звеном в процессе перехода индивида от «работы на дядю» в качестве штатного сотрудника к «работе на себя» в качестве предпринимателя (табл. 4).

Таблица 4. Наиболее распространенные трудовые траектории

	N	%
ШТ – СОВМ – СОВМ	1581	19,9
ШТ – СОВМ – ПРЕД	905	11,4
ШТ – ФР – ПРЕД	736	9,2
ШТ – ФР – СОВМ	519	6,5
ФР – ФР – СОВМ	444	5,6
ФР – СОВМ – СОВМ	340	4,3
ФР – ФР – ПРЕД	310	3,9
ШТ – ФР – ФР	294	3,7
СОВМ – СОВМ – СОВМ	279	3,5
ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД	236	3,0
ФР – СОВМ – ПРЕД	227	2,9
ШТ – ФР – ПРЕД – ПРЕД	199	2,5

## Трудовые стратегии

Выделенные 64 траектории можно объединить в группы исходя из их логической близости. В результате такого объединения мы получили 13 групп, каждая из которых имеет свою содержательную интерпретацию<sup>24</sup>. Их мы будем рассматривать уже не просто как фактические трудовые траектории, а более широко – как *трудовые стратегии* различного типа. Мы вправе ожидать, что за каждой из этих стратегий стоит группа людей, обладающая определенным единством объективного положения (возраст, профессия, доходы), образа мыслей (ожидания, предпочтения, ценности) и поведения. Рассмотрим несколько из них – как наиболее широко распространенных, так и специфических.

Первой, самой популярной является стратегия *непрерывного совмещения* – ее придерживается каждый четвертый фрилансер. Суть ее в том, что человек, поработав какое-то время в штате организации или самостоятельно в качестве чистого фрилансера, со временем переходит в режим совмещения работы по найму и фриланса и уже не желает в будущем отказываться от этого варианта трудоустройства. Данная стратегия включает три трудовые траектории: **ШТ – СОВМ – СОВМ** (19,9%), **ФР – СОВМ – СОВМ** (4,3%) и **СОВМ – СОВМ – СОВМ** (3,5%). Мотивы такого совмещения могут быть разными. Чаще это всего лишь банальное желание иметь дополнительный заработок, однако некоторым людям подобная стратегия дает возможность самореализации путем совмещения скучной офисной работы с творческой деятельностью в качестве фрилансера.

Люди, придерживающиеся первой стратегии, заметно больше остальных ценят и в жизни, и в работе надежность, стабильность и устойчивость. Стратегия совмещения для них – это удобная возможность диверсификации рисков, поэтому чистыми фрилансерами они становиться не собираются. Как правило, это люди среднего возраста от 30 до 40 лет, уже состоящие в браке, но пока еще не имеющие детей. Новые заказы они находят, используя преимущественно свои социальные сети, в то время как возможностями бирж удаленной работы практически не пользуются. Основная работа отнимает у них много времени, поэтому трудиться приходится по выходным, в вечернее и ночное время, в результате в этой группе одна из самых высоких продолжительность рабочего дня. Уровень доходов очень близок к среднему по выборке, зато здесь они самые стабильные и практически не меняются от месяца к ме-

<sup>24</sup> Подробная структура всех 13 трудовых стратегий представлена в Приложении (табл. П1).

сяцу, однако и доля, которую приносит деятельность в качестве фрилансера, самая минимальная.

Следующую (вторую) стратегию можно назвать *«из офиса – в собственный бизнес»* (16%). Она близка к стратегии непрерывного совмещения, однако в будущем эти люди, совмещающие сейчас фриланс со штатной занятостью, уже не желают быть офисными работниками, а планируют открыть свое дело, став предпринимателями. В рамках данной стратегии мы объединили три трудовые траектории: ШТ – СОВМ – ПРЕД (11,4%), ФР – СОВМ – ПРЕД (2,9%) и СОВМ – СОВМ – ПРЕД (2,1%).

Поведение, а также жизненные и ценностные установки представителей этой стратегии достаточно близки к тем, которые мы наблюдали у людей, выбирающих стратегию непрерывного совмещения, и это неудивительно, ведь бэкграунд у этих двух групп практически одинаковый. Они точно так же много и упорно работают, в том числе по выходным и по ночам, хотя большую часть дохода им приносит основная работа в качестве штатного сотрудника. Новые проекты приходят преимущественно через друзей и знакомых, биржи удаленной работы играют лишь вспомогательную роль. Тем не менее между этими двумя группами есть и ряд важных отличий. Вторая группа более молодая, здесь значительно больше мужчин, они чаще являются основными кормильцами в семье, и уровень их доходов выше, нежели в первой группе. Важную роль в системе трудовых ценностей играет не только стабильность работы, но и возможность проявлять инициативу, а также желание достичь чего-то большего. Видимо, поэтому в перспективе они и планируют открыть собственное дело. Получится это у них или нет – это уже другой вопрос.

Третья стратегия получила название *«из офиса через фриланс – в собственный бизнес»* (13%). В эту группу мы отнесли людей, начавших свою трудовую деятельность в качестве штатных сотрудников, но постепенно полностью отказавшихся от работы в организации в пользу фриланса, ставших чистыми фрилансерами и планирующих в будущем пойти еще дальше, начав предпринимательскую деятельность. Как и обе предыдущие, эта стратегия объединяет три трудовые траектории: ШТ – ФР – ПРЕД (9,2%), ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД (3,0%) и СОВМ – ФР – ПРЕД (0,7%).

Представители этой категории основную часть своего дохода получают уже не от офисной, а от фрилансерской деятельности. Здесь много тех, кто всегда стремился к свободе, всегда хотел был фрилансером. Соответственно отношение к фрилансу как к способу занятости здесь крайне позитивное, однако эти люди, так же как и предыдущая группа,

в будущем планируют стать предпринимателями. Причины этого возможного перехода легко понять, проанализировав то небольшое число недостатков, которые они видят в своей нынешней деятельности. Ими движет, во-первых, стремление выйти из тени – легализовать свои доходы и получить определенные социальные гарантии, а во-вторых, потребность в более плотном общении с коллегами и участии в коллективных проектах. Активность их в качестве фрилансеров одна из самых высоких – много и заказчиков, и проектов, при этом большой поток заказов приходит к ним через биржи удаленной работы. Тем не менее они отнюдь не перерабатывают: продолжительность рабочего дня у них меньше, чем у остальных фрилансеров. Доходы находятся на среднем уровне, но их колебания от месяца к месяцу бывают весьма значительными. По социально-демографическим характеристикам данная группа практически ничем не выделяется на общем фоне.

Не столь распространенными, но заслуживающими, на наш взгляд, более внимательного рассмотрения являются и некоторые другие стратегии.

*«Освобождение от цепей»* (4,7%) – человек, поработав в офисе, стал чистым фрилансером и, вдохнув пьянящий воздух свободы, уже не желает возвращаться к офисному рабству, планируя в будущем работать только фрилансером.

Представители четвертой категории наиболее ярко по сравнению со всеми остальными выражают ценности свободной занятости, восхищаются ее достоинствами и спокойно относятся к недостаткам. Именно их мы можем с полным правом считать убежденными фрилансерами. Только те люди, которые успели поработать в штате, могут полностью осознать и оценить всю прелесть свободной занятости, поскольку им уже есть с чем сравнивать. (Те же, кто всегда работал только фрилансером, нет-нет да и посматривают в сторону «спокойной» офисной жизни.) В этой группе почти 90% не имеют никаких других доходов, кроме заработка от фриланса, и каждый пятый работает фрилансером уже более пяти лет. Более 40% респондентов этой группы стали фрилансерами, потому что всегда хотели ими быть (это максимальное значение среди всех 13 групп). Чаще, чем остальные, они получают новые проекты от постоянных заказчиков и через биржи удаленной работы. Уровень их доходов близок к средним значениям по выборке, зато продолжительность рабочей недели заметно меньше, чем у остальных. Таким образом, высвобождается больше времени на проведение досуга и другую деятельность. Степень удовлетворенности работой здесь самая высокая: 51% опрошенных оценили ее на 8–10 баллов из 10, что почти в 2 раза превы-

шает показатели других фрилансеров. В этой группе значительно больше женщин, людей старше 30 лет (это самая возрастная группа из всех) и тех, кто состоит в законном браке, нежели среди остальных респондентов. Таким образом, фриланс для них — это осознанный, проверенный годами выбор, дорога, с которой они, скорее всего, уже никогда не свернут.

Пятая стратегия — «от чистого фриланса — к совмещению» (6,9%). Человек, начавший трудовую биографию именно с фриланса и практически нигде больше не работавший, в будущем планирует, не оставляя полностью свободную занятость, устроиться на работу в качестве штатного сотрудника и совмещать эти два вида деятельности.

Эта стратегия характерна прежде всего для студентов вузов, которые рассматривают фриланс в качестве временного заработка. Именно они составляют подавляющее большинство в данной группе (78% по сравнению с 18% в среднем по выборке). Соответственно 86% респондентов здесь еще не достигли 23 лет, большинство не женаты (не замужем) и живут с родителями, внося лишь небольшую лепту в совокупный семейный бюджет. Половина из них стала фрилансерами случайно, в то время как 23% последовали в этом примеру друзей и знакомых (это самая высокая доля среди всех 13 групп; среднее по выборке составляет 15%). Основным способом поиска новых заказов для них являются биржи удаленной работы (53%) и различные интернет-источники — форумы, блоги, социальные сети в Интернете (23%). Почти никто в этой группе, выполняя проекты, не заключает официальный договор с заказчиком. Это самая малооплачиваемая группа из всех: у 55% среднемесячный доход не превышает 10 тыс. руб., но и работают эти «студенты» существенно меньше всех остальных. Жизнь их пока что легка и беззаботна. Они не ведут учета своих доходов и расходов, не планируют будущие денежные поступления, оплату же получают преимущественно с помощью электронных платежных систем.

Шестая стратегия — «Свобода — хорошо, а зарплата — лучше!» (4,8%). Подобной трудовой стратегии придерживаются люди, которые, уже имея определенный жизненный опыт за плечами, поработав и штатным сотрудником, и чистым фрилансером, и совместителем, в будущем хотят полностью отказаться от фриланса в пользу традиционной занятости в штате какой-либо организации.

Те, кого мы отнесли к этой группе, чаще всего стали фрилансерами случайно или под влиянием внешних обстоятельств. Они крайне недовольны своей нынешней работой и тем, чем им приходится заниматься. Таким образом, фриланс как форма занятости вызывает у них преиму-

ущественно негативные эмоции. В будущем они хотели бы вернуться к спокойной офисной жизни. По социально-демографическим характеристикам здесь есть немало общего с группой номер пять: также большая доля молодежи, много студентов, не состоящих в браке и проживающих вместе с родителями, однако доля женщин несколько выше. Уровень доходов заметно ниже среднего и практически не меняется от месяца к месяцу. Неудивительно, что именно эта группа проявляет наибольшее среди всех недовольство размером своего заработка на фрилансе, сильно обеспокоена отсутствием карьерного роста и возможностей продвижения по служебной лестнице, а также сетует на недостаток общения с коллегами и необходимость работать индивидуально, вне коллектива.

Седьмая и последняя из рассматриваемых нами трудовых стратегий — «развитие бизнеса» (6,0%). Здесь речь идет о человеке, который, имея богатый жизненный опыт, поработав и штатным сотрудником, и чистым фрилансером, и совместителем, уже открыл на момент опроса собственное дело и в будущем хочет сконцентрироваться именно на предпринимательской деятельности.

Эта стратегия объединяет людей, которые, по их собственным ощущениям, уже выросли из фриланса. Теперь, открыв собственное дело, они планируют сконцентрировать усилия на его дальнейшем развитии. Эта группа, в отличие от многих других, имеет ярко выраженную профессиональную специфику: здесь сравнительно велика доля людей, занимающихся программированием и созданием веб-сайтов, а также тех, кто специализируется на рекламе, маркетинге и консалтинговых услугах. Неудивительно, что около 40% респондентов сказали, что имеют собственный сайт и он им помогает в поиске новых заказов. Типичный представитель данной группы — это молодой человек в возрасте 24–30 лет, проживающий вдвоем с женой или подругой, окончивший вуз по экономической специальности или в сфере информационных технологий. Работают они много и вдохновенно: продолжительность рабочей недели здесь одна из самых высоких. При этом им чрезвычайно нравится то, чем они занимаются, степень удовлетворенности своей работой у них почти такая же высокая, как и у убежденных фрилансеров (4-я группа). Уровень доходов намного выше, нежели у всех остальных: 37% зарабатывают свыше 50 тыс. руб. в месяц против 17% по выборке в целом. Кроме того, в отличие от представителей других групп эти люди ведут строгий, детальный учет доходов и расходов и занимаются среднесрочным планированием семейного бюджета, имеют достаточный объем резервных сбережений, что дает им определенную «подушку» финансовой безопасности.

Таким образом, выделив эвристически, без использования сложных математических методов набор из 13 трудовых стратегий индивидов на основе их прошлого, настоящего и планируемого в будущем статуса занятости, мы тем не менее получили не искусственные, механические социальные агрегаты, а группы, которые существенно различаются между собой по социальному положению, поведенческим и культурным характеристикам.

## Мотивационные аспекты

### Трудовые ценности

У каждого человека существуют определенные представления о сравнительной значимости различных аспектов трудовой деятельности, которые мы здесь будем называть трудовыми ценностями. Они формируются под влиянием внутренних потребностей индивида, его жизненных обстоятельств и социально-культурной среды. С одной стороны, в них отражаются представления человека об идеальной работе, с другой — реальные потребности, которые так или иначе претворяются в действительность и в том числе влияют на выбор формы занятости. Что-то для человека не имеет большого значения, что-то является желанным, но отступает на второй план под давлением насущных обстоятельств, а чем-то он не готов поступиться ни в каком случае.

Футурологами и пропагандистами независимой занятости выдвигается тезис об особой мотивационной структуре фрилансеров. Она неоднократно изучалась качественными и количественными методами. У нас есть возможность проверить это на данных нашего опроса.

Держа в уме возможность последующего сравнительного анализа, для выявления трудовых ценностей мы использовали вопрос из Всемирного исследования ценностей<sup>25</sup>: «Если говорить о Вашем отношении к работе вообще, то какие ее стороны Вы считаете наиболее важными?» Далее приводился список из 11 пунктов, охватывающих все основные категории трудовых ценностей: материальные и духовные, «внутренние» и «внешние», инструментальные и терминальные, характеризующие трудовые блага и трудовые затраты (табл. 5). Респондент мог выбрать любое число вариантов ответа<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> World Values Survey. URL: <<http://www.worldvaluessurvey.org>>.

<sup>26</sup> Авторы выражают благодарность В.С. Магуну за консультации по вопросам, связанным с ценностными и мотивационными аспектами труда, и замечания при разработке анкеты.

Выполняя сравнительный анализ, мы будем опираться на данные, репрезентирующие российское население и представленные в работах В.С. Магуна [Магун 2006; Магун 2007]. В этих публикациях содержится обстоятельный анализ трудовых ценностей россиян в динамике, а также приводятся межстрановые сопоставления. Таким образом, мы имеем возможность сравнить ответы на один и тот же вопрос взрослого населения России (в возрасте 18–75 лет), ведущих развитых держав мира (которые ранее именовали «большой семеркой») и людей, в той или иной степени вовлеченных во фриланс. Из числа последних мы особо выделяем чистых фрилансеров, для которых данный вид занятости является единственным.

Таблица 5. Трудовые ценности фрилансеров, %

№	Показатель	Чистые фрилансеры, 2008 г., N = 1914	Все фрилансеры, 2008 г., N = 8610	Россия, 2004 г., N = 6949	«Большая семерка», 2000 г.
1	Интересная работа	83*	82 (1)	72 (3)	72 (2)
2	Хорошая оплата	78	80 (2)	96 (1)	82 (1)
3	Удобный график работы	67	60 (3–4)	57 (4)	56 (6)
4	Работа, на которой Вы чувствуете, что можете чего-то достичь	57	60 (3–4)	44 (5)	67 (4)
5	Возможность проявлять инициативу	45	45 (5)	24 (9)	54 (7)
6	Соответствие работы способностям	40	33 (7)	34 (7)	61 (5)
7	Надежное место работы	23	34 (6)	80 (2)	70 (3)
8	Работа, вызывающая уважение у людей	20	22 (8)	36 (6)	39 (9)
9	Ответственная работа	14	15 (9)	20 (10)	53 (8)
10	Не слишком напряженная работа	14	13 (10)	18 (11)	38 (10–11)
11	Большой отпуск	10	8 (11)	32 (8)	38 (10–11)

\*В первом столбце ценности расположены в порядке убывания их распространенности для чистых фрилансеров. В других столбцах в скобках указано ранговое место ценности в данном столбце. Для единообразия представления данных произведено округление до целых значений.



Имеющиеся в нашем распоряжении данные позволяют утверждать, что представления фрилансеров о работе сильно отличаются не только от аналогичных представлений российского населения, но и от типичных трудовых ценностей современного мира в целом. Причем значимые различия наблюдаются практически по каждому из предложенных респондентами аспектов работы, а в случае чистых фрилансеров они проступают еще более рельефно<sup>27</sup>. Кратко остановимся на наиболее интересных результатах.

*Интерес важнее денег.* Наиболее важным аспектом труда для фрилансеров является интересная работа: ее отметили 82% всех респондентов и 83% чистых фрилансеров. Она сумела отодвинуть на второе место такой, казалось бы, незыблемый фактор, как «хорошая оплата», который обладает первостепенной значимостью в современном мире независимо от того, идет ли речь о России (где он значим почти для каждого — 96%) или о ведущих индустриальных державах (82%). «Интересная работа» занимает лишь третье место в рейтинге трудовых предпочтений россиян (72%).

*Гибкий график: желания совпадают с возможностями.* Данные опросов показывают, что «удобный график работы» является сегодня весьма актуальной проблемой и волнует значительную часть населения: 57% всех россиян, 56% жителей стран «большой семерки» и 60% всех фрилансеров. Хотя для чистых фрилансеров этот показатель значимо выше (67%), мы в первую очередь хотели бы обратить внимание на другое обстоятельство. Главное отличие кроется в том, что фрилансеры — это люди, которые не только испытывают потребность гибко распоряжаться своим временем, но и оказались способными воплотить желаемое в действительность.

*Опора на собственные силы.* «Надежное место работы» стабильно входит в тройку трудовых приоритетов современного мира (80% россиян, 70% жителей «большой семерки»). Однако ее значимость для фрилансеров в 2–3,5 раза меньше! Фрилансеры не могут прикрыться зонтиком организации от изменчивости и неопределенности рынка, остаются с ним один на один и внутренне готовы к этому.

*Инициатива и достижения.* Фрилансеры гораздо сильнее стремятся к трудовым достижениям и инициативе. Частота выбора ответов «Работа, на которой Вы чувствуете, что можете чего-то достичь» и «Возмож-

<sup>27</sup> Следует отметить, что в рамках данного сопоставления мы не имели возможности контролировать влияние возраста респондентов. Учитывая сравнительно молодой возраст нашей выборки, это может оказаться значимым фактором и требует отдельной проверки.

ность проявлять инициативу» почти в 1,5–2 раза выше у фрилансеров, нежели у россиян, занятых традиционным способом. Однако необходимо отметить, что значимость этих ценностей даже у российских фрилансеров остается ниже, чем в ведущих индустриальных странах. В этом случае фактор национальных особенностей все же перевешивает «предприимчивый» характер фриланса как формы занятости.

*Отвечаю только за себя.* Фрилансеры — индивидуалисты, они не склонны к «ответственной работе», пронизанной обязательствами по отношению к другим людям. Подобная работа подразумевает ответственность за других и зависимость результата от общих усилий. В этом отношении фрилансеры не сильно отличаются от россиян в целом и вместе отстают от жителей развитых стран в 2,5–3,5 раза. Но трактовать этот факт следует осторожно. Является ли избегание ответственности национальной чертой или универсальной особенностью фрилансеров, можно будет сказать, только когда у нас будут аналогичные данные для фрилансеров из других стран.

*Никого не слушать.* Индивидуалистичный характер фриланса проявляется и в нечувствительности к мнению окружающих. «Работа, вызывающая уважение у людей» отмечена каждым пятым фрилансером, что примерно в 1,5–2 раза меньше, чем у россиян и жителей развитых стран. Вряд ли будет большим преувеличением сказать, что фриланс зачастую воспринимается как некая неполноценная форма занятости. Действующие фрилансеры имеют определенный иммунитет к подобному социальному давлению.

*Трудиться без усталости.* Фрилансеры — настоящие трудоголики, для них не характерно стремление к малым трудовым затратам. «Не слишком напряженная работа» привлекает всего 13–14% из их числа, а «большой отпуск» — 8–10%. Эти показатели в 3–4 раза меньше, чем у жителей ведущих индустриальных держав. Такой же разрыв между стремлением фрилансеров и россиян к длительному отпуску. В плане готовности к напряженному труду разрыв меньше, но он существует.

В то же время В.М. Магун справедливо обращает внимание на то, что «рассмотрение ценностей “по отдельности” является некоторым упрощением внутреннего мира людей, в котором ценности существуют в определенных сочетаниях (“синдромах”）」 [Магун 2006, с. 15].

Соответственно возникает важная задача — понять, каким образом трудовые ценности фрилансеров взаимосвязаны между собой. Для того чтобы сгруппировать их, полученные данные были проанализированы с помощью факторного анализа (использовался метод главных компонент).



На основании критерия Кайзера выделены четыре основных фактора, определяющих систему трудовых ценностей российских фрилансеров. Чтобы максимально упростить структуру полученных компонент, было проведено ортогональное вращение факторного решения по критерию «варимакс». В табл. 6 представлены нагрузки на факторы для всех 11 переменных нашей модели. Эти нагрузки показывают степень корреляции каждой переменной с каждым из тех скрытых измерений, которые были выделены в результате анализа. Для того чтобы их было легче интерпретировать, оставлены лишь переменные с «высокими» нагрузками, превышающими  $\pm 0,25$ .

Таблица 6. Трудовые ценности: нагрузки факторной модели

Показатель	Номер фактора			
	1	2	3	4
	Достижение	Покой	Устойчивость	Мечта
Возможность проявлять инициативу	0,67			
Ответственная работа	0,66			
Работа, на которой Вы чувствуете, что можете чего-то достичь	0,63			
Работа, вызывающая уважение у людей	0,46		0,43	
Не слишком напряженная работа		0,70		
Большой отпуск		0,64		
Удобный график работы		0,48		0,58
Интересная работа				0,69
Хорошая оплата			0,51	0,63
Надежное место работы			0,79	
Соответствие работы способностям	0,30	0,43		

Полученные четыре фактора объясняют в совокупности 51% вариации 11 исходных переменных и позволяют достаточно полно описать структуру мотивов. Дальнейшее усиление объяснительной способности модели при увеличении числа компонент до пяти составляет 8%. При этом переменная «соответствие работы способностям» выделяется в отдельный фактор с нагрузкой, равной 0,97, что говорит о практически полной ее независимости от всех остальных.

*Первый* фактор имеет максимальные нагрузки по таким переменным, как «возможность проявлять инициативу», «ответственная работа», «работа, на которой можно чего-то достичь» и «работа, вызывающая уважение у людей». Таким образом, он, очевидно, отражает нацеленность индивида на конкретный результат, его стремление самостоятельно решать сложные задачи. Поэтому его можно назвать «самореализация и достижение». *Второй* фактор демонстрирует желание индивида минимизировать свои трудовые усилия, т.е. иметь такую работу, где не придется сильно напрягаться, где ему предоставляется большой отпуск и удобный рабочий график. *Третий* фактор объединяет две переменные — «хорошая оплата» и «надежное место работы». Соответственно он отражает стремление индивида к устойчивости и стабильности своего материального положения. В рамках *четвертого* фактора сгруппировались три самых популярных варианта ответа, характеризующие идеальную работу с точки зрения абсолютного большинства фрилансеров. И не случайно, что «интересная работа» и здесь находится на первом месте, имея максимальную нагрузку. Поэтому данный фактор можно смело назвать «мечтой фрилансера».

Учитывая, что построение корреляционных матриц на дихотомических переменных не всегда может приводить к корректному результату, имеет смысл, верифицировать полученную типологию переменных, используя другой метод статистического анализа — многомерное шкалирование.

Данная процедура позволяет не только выделить основные, наиболее типичные группы анализируемых параметров, но и представить результаты анализа графически — в нашем случае в виде двумерного пространства. Те варианты, которые люди чаще всего называют одновременно в своих ответах, располагаются на плоскости близко по отношению друг к другу. И наоборот, те из них, которые практически никогда не упоминаются вместе, отстоят друг от друга далеко. Площадь кружков пропорциональна доле людей, выбравших тот или иной вариант ответа.

Результаты многомерного шкалирования представлены на рис. 8. Полученная картина практически идеально повторяет распределение переменных по компонентам, выделенным ранее в ходе факторного анализа. Здесь мы также можем наблюдать четыре основные группы, структурирующие систему трудовых ценностей индивида. И отдельно от них находится параметр, связанный с соответствием работы способностям человека, который выпадает из общей схемы.

Содержательная интерпретация оси абсцисс (*X*) достаточно очевидна. Слева на рисунке расположены мотивы, отражающие активность и

энергичность индивида, а справа — наоборот, инертность и безынициативность. Таким образом, ось отражает степень трудовых усилий, которые человек готов приложить для выполнения своей работы, — от максимального до минимального уровня. В то же время интерпретация оси ординат (Y) вызывает затруднения. Здесь нет четко выраженной дихотомии и требуется привлечение дополнительных данных.

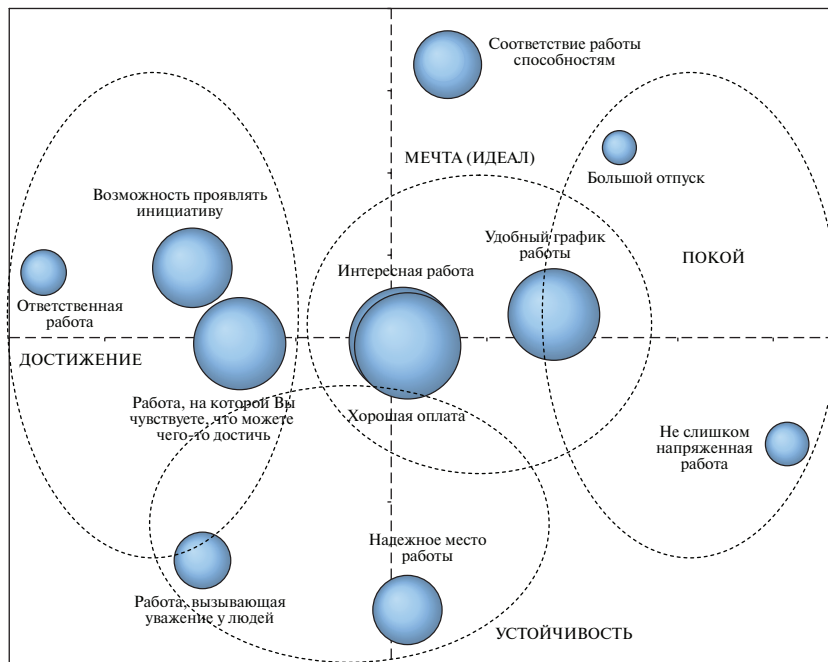


Рис. 8. Трудовые ценности фрилансеров: результаты многомерного шкалирования

### Преимущества и недостатки фриланса

Помимо изучения отношения к работе вообще мы стремились выявить преимущества и недостатки фриланса как особой формы занятости. Первоначально их перечень был составлен на основе глубинных интервью [Стребков Шевчук 2008], а теперь мы имеем в распоряжении и количественные данные.

Практически все достоинства фриланса связаны с различными проявлениями свободы: прежде всего это гибкий график (81%) и возмож-

ность работать дома (67%). Неудивительно, что эти значения еще выше у чистых фрилансеров, а также у людей, совмещающих фриланс с учебой или уходом за детьми. Так, к примеру, работу дома отметили 82% домохозяйек.

Около половины всех респондентов выбирают фриланс потому, что он дает им возможность самим выбирать себе проекты по душе (56%), нести полную ответственность за ход выполнения работы (50%), совмещать фриланс с учебой или работой по найму (48%) и освобождает от привязки к конкретному рабочему месту (47%).

Треть опрошенных счастливы от того, что им не приходится подчиняться корпоративным правилам (37%), над ними нет начальства и постоянного контроля (35%), а также отмечают отсутствие рутины и разнообразие выполняемой работы (37%).

Следует отметить, что в группе чистых фрилансеров показатели практически по всем основным преимуществам значимо выше (рис. 9).

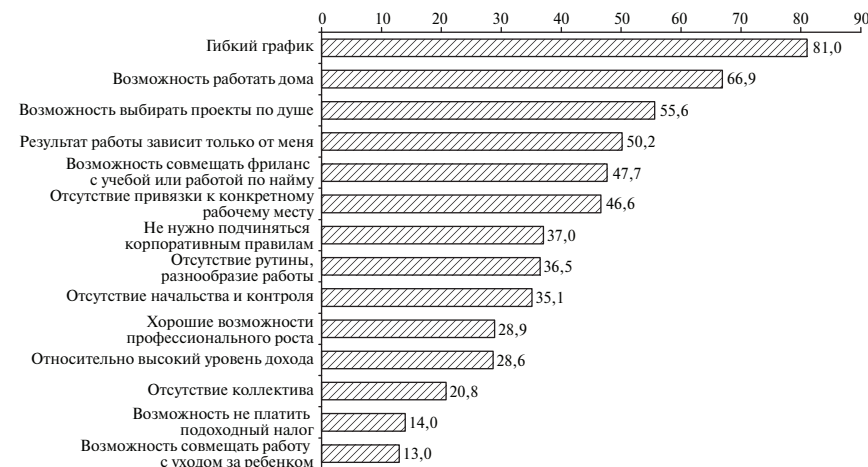


Рис. 9. Преимущества фриланса, %

Недостатки независимой занятости являются обратной стороной ее достоинств. Главными проблемами названы нестабильность и непредсказуемость будущих доходов (59%) и высокие риски, вероятность обмана со стороны заказчиков (50%). Поиск новых проектов также является насущной проблемой (33%), что не удивительно в условиях переполненных высококонкурентных рынков (рис. 10).

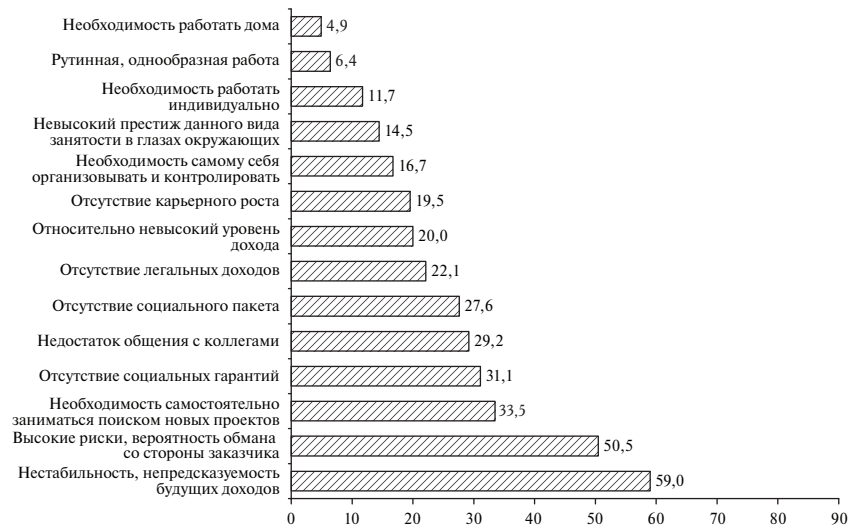


Рис. 10. Недостатки фриланса, %

Кроме того, российских фрилансеров угнетает отсутствие социальных гарантий (31%), социального пакета (28%) и легальных, документально подтвержденных доходов (22%), что заметно ущемляет их в правах по сравнению с традиционными, штатными работниками. Каждый пятый фрилансер отмечает относительно невысокий уровень дохода и отсутствие карьерного роста, продвижения по служебной лестнице.

Заметное беспокойство у фрилансеров вызывает недостаток общения с коллегами (29%). Это говорит о том, что определенная социальная изоляция электронных фрилансеров отнюдь не надуманная проблема. Она произрастает сразу из двух оснований: независимого статуса занятости, подразумевающего индивидуальный труд, и удаленного характера взаимодействий, сводящего к минимуму очное общение. Неудивительно, что это беспокойство заметно выше у чистых фрилансеров (34%) и совмещающих фриланс с уходом за детьми (38%) по сравнению с теми, кто помимо фриланса учится, работает в организации или имеет собственный бизнес. У последних категорий круг очного общения гораздо шире.

Следует также отметить, что менее чем 0,5% (30 человек) отметили, что фриланс их «ничем не привлекает», а вариант ответа «все нравится» выбрали 589 человек (7%). Это также может быть свидетельством осознанного выбора такой формы занятости.

## Организация труда и отношения с заказчиками

### Удаленная работа

Удаленный характер работы — это то, что отличает «электронного фрилансера» от его традиционного коллеги. Важнейшими предпосылками полноценной телеработы являются наличие компьютерной техники и широкополосного Интернета (для передачи больших объемов информации), а также навыки работы с ними. Очевидно, что по уровню технической оснащенности и компьютерной грамотности электронные фрилансеры представляют собой один из передовых отрядов работников.

Примечательно, что, описывая преимущества работы дома, каждый второй респондент отметил, что здесь он лучше обеспечен необходимой для работы техникой и материалами (и лишь 12% утверждают обратное). Это подтверждает известный тезис теоретиков постиндустриального общества о том, что расширяющаяся доступность и портативность современных средств производства (компьютерной техники) разрушают традиционную для капитализма зависимость непосредственного производителя (информационного работника) от работодателя.

Около 87% фрилансеров уверены, что не смогли бы полноценно выполнять свою работу без Интернета. Неудивительно, что выше всего потребность в нем наблюдается у создателей сайтов (90%), тогда как каждый пятый профессионал в сфере «фото/видео/аудио» мог бы без него обойтись.

Анализ распределения ответов на вопрос «Для каких целей Вы используете Интернет в Вашей работе?» позволяет оценить степень приближения к идеальному типу электронного фрилансера. Следует отметить, что респонденты довольно успешно освоили принципы удаленной работы. Девять из десяти фрилансеров посредством Интернета поддерживают связь с заказчиком, получают от него задания, пересылают результаты и ищут материалы для работы, 77% находят самих заказчиков, а 59% получают оплату с помощью электронных платежных систем. Для 37% Интернет сам по себе является местом работы, так как они занимаются администрированием сайтов. Кроме того, Интернет выступает средством профессионального общения (70%).

Естественно, наибольшей виртуализации подвергается деятельность, напрямую связанная с Интернетом (разработка и поддержание веб-сайтов, программирование, тексты и копирайтинг). Представители традиционных профессий (дизайн, фото, видео, аудио, деловые услуги) из-

за различных ограничений используют Интернет в несколько меньшей степени. Так, в этих профессиональных группах доля получающих гонорар электронными платежами не дотягивает до половины, тогда как у представителей «интернет-профессий» она может превышать 70%. Также налицо закономерность: чем моложе фрилансер, тем активнее он использует Интернет практически во всех аспектах работы.

Фрилансеры чаще всего работают дома (86%), при этом только около половины из них имеют отдельное помещение (кабинет), а другая половина трудится в общей жилой комнате или на кухне. Дома чаще работают чистые фрилансеры (94%) и практически все домохозяйки (98%), причем среди последних только четверть имеет отдельное помещение для работы. Около 4% респондентов работают в основном вне дома (на выезде, в помещении заказчика, в кафе, в дороге и т.п.), причем эта доля больше в 2 раза для сферы деловых услуг и в 3 раза для фотографов. Некоторые предприниматели имеют личный офис, а несколько человек пояснили, что «работают везде, где есть возможность».

Обращает на себя внимание тот факт, что каждый пятый совмещающий фриланс с работой по найму осуществляет эту деятельность в помещении своего непосредственного работодателя. Скорее всего, штатные сотрудники используют для «работы на сторону» не только само помещение организации, но и ее средства производства, а также рабочее время.

Список преимуществ работы дома вновь возглавляет возможность работать в удобное для себя время (88%). Для 70% респондентов важна возможность переключаться на другие дела (наиболее актуальна для домохозяек – 80%), а также отсутствие необходимости тратить время и деньги на дорогу. Каждый второй респондент отметил, что дома меньше отвлекающих от работы факторов. Отдельная группа преимуществ касается свободы от общества и навязываемых им рамок: нет необходимости соблюдать определенный стиль одежды (39%) и постоянно находиться на глазах у других людей (28%). Недостатки тесно связаны с преимуществами, а порой и повторяют их, что говорит о разном субъективном восприятии реалий трудовой жизни. Респонденты указывают на то, что их отвлекают другие члены семьи (46%), которые к тому же считают, что они должны больше заниматься работой по дому (40%), а также трудности самоорганизации (43%). В целом мы видим общую положительную оценку практики работы дома: 16% фрилансеров вообще не видят в этом никаких недостатков и лишь 2% не видят никаких преимуществ (рис. 11, 12).

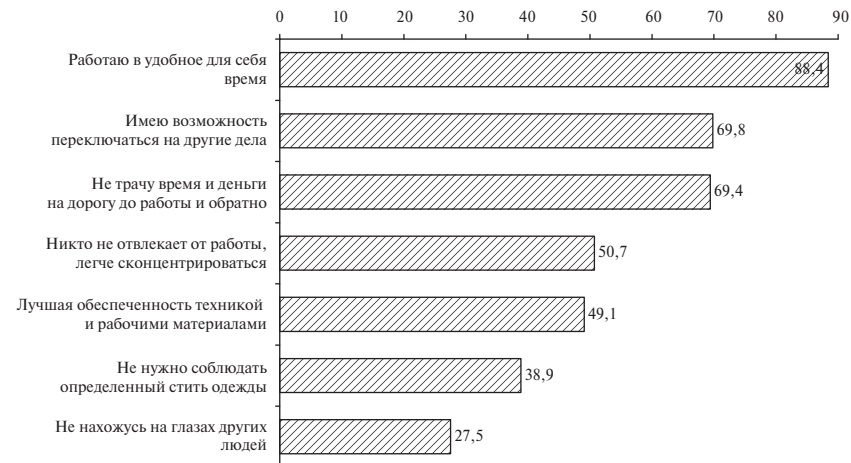


Рис. 11. Преимущества работы дома, %

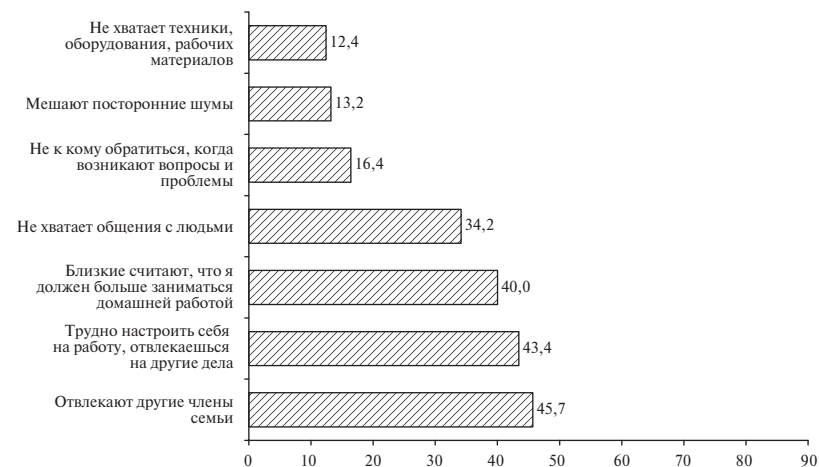


Рис. 12. Недостатки работы дома, %

### Рабочее время

Существует стереотип, что фрилансерами становятся люди, которых пугает нормированный рабочий день, которым лень рано вставать по утрам, – словом, преимущественно лодыри и бездельники.



Однако результаты исследования показывают прямо противоположную картину — трудовой день фрилансеров длится в среднем даже несколько дольше, нежели у офисных работников. Разумеется, здесь мы имеем дело с самооценкой респондентами своего рабочего времени, проверить достоверность этих данных не представляется возможным. Остается лишь надеяться на то, что люди не сильно стремились приукрасить тяготы и невзгоды своей жизни, хотя часть опрошенных, вероятно, все-таки преувеличила свою трудовую нагрузку. Так, например, 3,8% респондентов отметили максимально возможные значения, заявив, что трудятся семь дней в неделю по 16 часов каждый день, что соответствует 112-часовой рабочей неделе.

В целом же треть всех фрилансеров (33%) утверждают, что не имеют выходных совсем, почти столько же (30%) работают шесть дней в неделю, и четверть (24%) — как и все «нормальные» люди — пять дней в неделю. И лишь 13% опрошенных трудятся менее пяти дней в неделю. Как правило, к последней группе относятся в основном студенты вузов, совмещающие фриланс с учебой.

Фрилансеры работают в среднем по 9 часов в день, причем штатные работники и предприниматели, чтобы все успевать, вынуждены трудиться еще больше — по 10 часов в день. Чистые фрилансеры могут позволить себе иметь стандартный 8-часовой рабочий день, а домохозяйкам и студентам удастся посвящать работе лишь по 6,5–7 часов в день.

Итого в неделю у каждого фрилансера набегает в среднем по 53 рабочих часа, причем людям, имеющим дополнительную работу в организации или ведущим предпринимательскую деятельность, приходится трудиться по 60–62 часа, что в 1,5 раза превышает стандартный рабочий график. У студентов и домохозяйек режим более спокойный: их рабочая неделя составляет лишь 38 часов. Промежуточное положение занимают чистые фрилансеры, которые уделяют работе в среднем около 50 часов в неделю, что, конечно, не позволяет считать их лодырями и тунеядцами.

Интересные выводы позволяет сделать анализ тех конкретных часов в течение суток, когда фрилансеры занимаются своей работой, ведь именно гибкий график занимает первое место в ряду достоинств фриланса по сравнению с другими формами занятости. Действительно ли фрилансеры в полной мере используют это свое преимущество? Результаты опроса показывают, что, несомненно, так оно и есть. Задавая вопрос респондентам, мы разбили сутки на 8 трехчасовых интервалов и попросили отметить те из них, в которые они *обычно* работают в качестве *фрилансера*.

Оказалось, что самое популярное время, когда больше всего людей любит трудиться, — это часы с 21.00 до 24.00. Более двух третей опро-

шенных посвящают их не чтению книг, просмотру телепередач или играм на компьютере, а своей трудовой деятельности, причем это время удобно для всех групп фрилансеров. Его используют от 64% среди чистых фрилансеров и домохозяйек до 73% среди студентов вузов.

Второй по популярности временной интервал — это часы с 18.00 до 21.00. Их посвящают работе 59% фрилансеров по выборке в целом, однако одна группа здесь явно уступает всем остальным. Это домохозяйки, которые в этот период, по-видимому, заняты домашними делами — приготовлением ужина и укладыванием детей спать. Лишь 31% из них в это время могут спокойно трудиться.

По 40–46% опрошенных предпочитают работать с 12.00 до 18.00 и / или с 0.00 до 3.00. И сравнительно немного оказалось тех, кто вступает на трудовую вахту в предзакатные и утренние часы: 14% делают это с 3.00 до 6.00; 10% — с 6.00 до 9.00 и 29% — с 9.00 до 12.00.

При этом у каждой группы есть свои «типичные» часы для работы. У штатных сотрудников это период с 18.00 до 24.00 — по возвращении домой после окончания «основного» рабочего дня. У предпринимателей — расширенный рабочий день. Он длится с 9.00 утра и вплоть до 3.00 ночи. У студентов — вечернее и ночное время с 15.00 до 3.00. У домохозяйек — то время, когда они свободны от занятий с детьми: с 9.00 до 15.00 и с 21.00 до 3.00. Чистые же фрилансеры выбирают для работы абсолютно любое время. Только у них одних нет никакой специфики, их ничто не ограничивает, и они вольны работать когда им угодно. Тем не менее более 60% из них предпочитают вторую половину дня: с 12.00 до 24.00.

Таким образом, очевидно, что для фрилансеров характерно явное отклонение оптимального для них периода занятости от традиционного рабочего графика, установленного на большинстве предприятий, — с 9.00 до 18.00 или с 10.00 до 19.00. Только 9% опрошенных работают исключительно в этот самый период. Около половины всех респондентов занимаются выполнением проектов и в дневное, и в вечернее (ночное) время. Особенно это характерно для чистых фрилансеров, 74% из которых предпочитают такой комбинированный рабочий день.

А самое интересное, что более 40% фрилансеров чаще всего совсем не работают днем. Их трудовая деятельность сосредоточена за пределами традиционного рабочего времени. Конечно, среди них преобладают штатные сотрудники и студенты вузов, которые физически не могут заниматься работой в это время, однако и в других группах таких людей тоже немало: от 15% среди чистых фрилансеров до 27% среди предпринимателей.

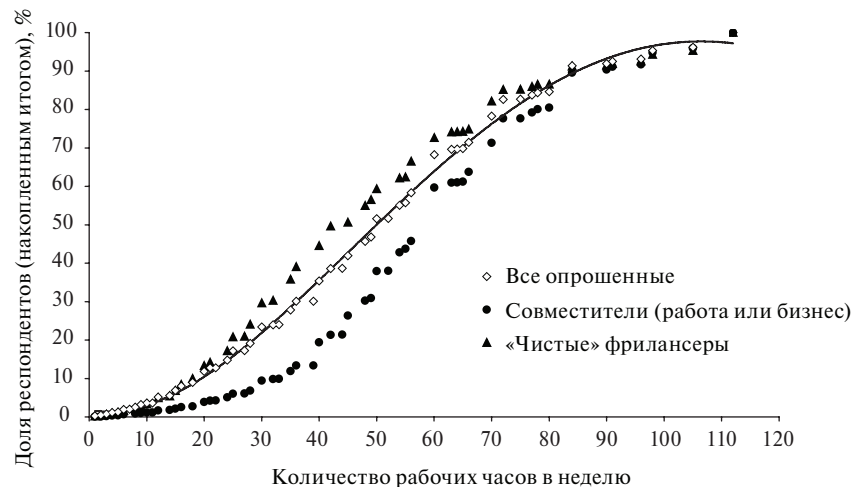


Рис. 13. Продолжительность рабочего времени фрилансеров

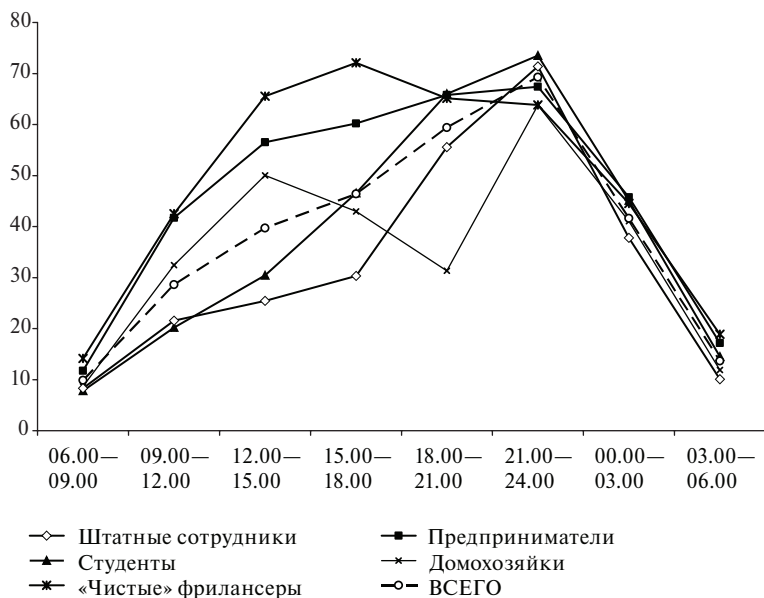


Рис. 14. Рабочее время фрилансеров в течение суток, %

### Отношения с заказчиками: проблема соблюдения договоренностей

В российской деловой практике остро стоит проблема соблюдения деловых обязательств. Рынок удаленных услуг не является исключением. Проблема усугубляется тем, что здесь контрагенты часто не встречаются лично. Мы просили респондентов рассказать о том, сталкивались ли они в 2008 г. с ситуациями нарушения договоренностей со стороны заказчиков.

Не сталкивались с заметными нарушениями только 29% (причем число тех, кто даже не слышал о подобных случаях, составило всего 4%). Таким образом, мы можем констатировать, что более 70% фрилансеров в прошедшем году столкнулись с несоблюдением договоренностей со стороны контрагентов. Наиболее распространенные из них: изменение исходных задач работы (45%) и задержка оплаты (40%), а также «исчезновение» заказчика (26%), полная или частичная невыплата гонорара (22%), отмена уже выполняемого заказа без компенсации (18%), сокращение сроков на выполнение заказа (10%). Самыми опасными нарушениями являются те, которые влекут безвозвратные финансовые потери (исчезновение заказчика, невыплата гонорара и отмена уже выполняемого заказа без компенсации). Более 60% респондентов, сталкивавшихся с ними, констатировали, что в итоге проблема так и не была разрешена, тогда как по другим, более «легким» нарушениям эта доля вдвое меньше. Печальный опыт хотя бы одного из опасных нарушений был в 2008 г. у 43% всех фрилансеров.

Несмотря на высокий уровень нарушения обязательств на рынке, менее 12% всех респондентов при оформлении отношений составляют официальный письменный договор. 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 заключает, а все основные вопросы (техническое задание, требования, уровень оплаты) фиксирует в ходе переписки. Удивительно, но 36% фрилансеров вообще договариваются с заказчиком обо всем только устно.

В действительности оказывается, что сама по себе форма договора серьезно не влияет на уровень нарушений и письменный договор в этом отношении не является сдерживающим фактором для заказчиков. Но он действительно работает при отстаивании своей позиции в конфликтной ситуации. Ее удается успешно разрешить путем переговоров 73% из тех, кто заключает официальный договор, и лишь 53% из тех, кто предпочитает договариваться обо всем устно. Если говорить о других успеш-

ных способах решения подобных проблем, то 4% всех фрилансеров применяли угрозы и силовые методы, 2% опрошенных помогла администрации биржи удаленной работы и всего 47 человек (менее 1%) обратились в суд.

## Финансовое поведение фрилансеров

### Уровень доходов

Одной из задач нашего исследования было выявление особенностей финансового поведения российских фрилансеров. В частности, мы планировали:

- оценить совокупный уровень дохода индивида и другие связанные с ним показатели, такие, как доля дохода от фриланса, вклад индивида в совокупный доход домохозяйства, среднедушевой доход семьи и т.п.;
- понять, насколько часто фрилансеры сталкиваются с проблемой нестабильности (нерегулярности) доходов и каким образом им удается ее решить;
- выяснить, осуществляют ли фрилансеры финансовое планирование и какова степень его детализации;
- определить, беспокоят ли фрилансеров такие проблемы, как отсутствие традиционных социальных гарантий со стороны государства и работодателя (пенсионное обеспечение, больничные, отпуск, выходные и т.п.), и какие механизмы компенсации они используют;
- оценить уровень сбережений домохозяйства.

Об уровне дохода «свободных художников» имеет смысл говорить прежде всего в разрезе их статуса занятости. Как уже неоднократно отмечалось, группа фрилансеров неоднородна. Во-первых, среди них есть люди, для которых фриланс — это единственный источник дохода и ничем другим они не занимаются. Половина из них зарабатывает в месяц до 25 тыс. руб., 30% — от 25 до 50 тыс. и 20% — более 50 тыс. руб., поэтому нельзя сказать, что уровень их доходов очень высок. Тем не менее те люди, которые совмещают фриланс с работой в штате организации (а их ровно половина от всех опрошенных), в совокупности получают практически столько же, сколько и чистые фрилансеры. Распределение ответов совпадает здесь с точностью до 3–4%.

Получается, что работа фрилансера может быть даже выгоднее, чем аналогичная работа 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. 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 сфера деятельности совместителей во фрилансе не совпадает с их сферой деятельности по основному месту работы. 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.

Кроме того, как было показано нами ранее [Стребков Шевчук 2008], важным фактором при выборе свободной формы занятости служит желание иметь больше свободного времени. Как правило, чистые фрилансеры не стремятся максимизировать свой доход, используя все отпущенные им для этого возможности, а, напротив, стараются не загружать себя работой сверх необходимого. Свободное время представляет для них большую ценность, нежели возможность приобретать дополнительные материальные блага. Поэтому, скорее, можно говорить о том, что они «набирают» проекты, чтобы обеспечить себе достаточный для комфортного проживания доход, предпочитая заниматься любимым делом в свободном режиме, в удобное для себя время.

В лучшем положении находятся фрилансеры, совмещающие проектную работу с предпринимательской деятельностью. Среди них только треть имеет месячный доход менее 25 тыс. руб., 30% — от 25 до 50 тыс. и уже целых 35% — более 50 тыс. руб. Самыми же малообеспеченными являются молодые люди, которые совмещают фриланс с учебой в вузе: 82% из них зарабатывает менее 25 тыс. руб. в месяц (причем почти половина — вообще менее 10 тыс.), 14% удается получать от 25 до 50 тыс. и только 4% самых успешных выходят на уровень свыше 50 тыс. руб. в месяц.

Помимо статуса занятости на доходы фрилансеров, естественно, влияют и другие параметры. Что касается социально-демографических характеристик, то здесь мы вряд ли можем получить существенные отличия от общероссийских закономерностей и выделить какую-то специфику непосредственно у фрилансеров. Традиционно уровень доходов выше у мужчин, у людей среднего возраста (27–40 лет), у лиц с высшим образованием.

Существенное влияние на уровень заработков оказывает опыт работы во фрилансе: неудивительно, что у новичков заработки пока еще не

такие высокие, как у тех, кто практикует свободную занятость достаточно давно — более пяти, а особенно более десяти лет. В первом случае 72% имеет доходы ниже 25 тыс. руб., а во втором таких лишь около четверти.

В разрезе специализации выделяются также группы с более высокими доходами, это те, кто занят в сфере маркетинга, рекламы и консалтинга (они же в среднем старше остальных по возрасту и имеют больший опыт работы во фрилансе), и, наоборот, малооплачиваемые специалисты, которых заметно больше среди людей, занимающихся написанием текстов, копирайтеров и переводчиков (опять же в среднем они более молодые и менее опытные).

В ходе исследования мы стремились максимально повысить достоверность собранных данных и избежать большого количества фальсифицированных ответов и отказов от ответа, поэтому вопрос о доходе задавался нами в интервальной форме. К сожалению, это затрудняет проведение дальнейших расчетов производных показателей, однако мы все-таки попытались это сделать, заменив интервальные значения на конкретные величины, принадлежащие этим интервалам<sup>28</sup>. В качестве оправдания используемого нами метода можно сказать, что сами фрилансеры вряд ли смогли бы достоверно оценить свои доходы с точностью до 5–10 тыс. руб., если бы мы их об этом прямо спросили, учитывая их большие колебания от месяца к месяцу и то, что учет доходов и расходов «свободными художниками», как правило, не ведется. Поэтому есть надежда, что, проведя эту процедуру, мы не сильно погрешим 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 нам 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. Для того чтобы избежать смещения оценок, связанного с влиянием экстремально больших и малых доходов, мы будем исполь-

<sup>28</sup> Замены были выполнены следующим образом: менее 10 тыс. руб. — 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. руб. 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 центра.

зовать не средние, а медианные значения и соответственно говорить, например, не о *средней стоимости* проекта, а о *стоимости среднего* проекта.

Так, стоимость среднего проекта у переводчиков и копирайтеров составляет около 4 тыс. руб., у художников, дизайнеров, фото- и видеооператоров — 7–8 тыс. руб., у программистов, разработчиков, рекламщиков, маркетологов и консультантов — 10–12 тыс. руб.

Любопытно, что в пересчете на рабочие часы уровень оплаты различных категорий работников различается не так кардинально, как их совокупные доходы. Так, стоимость одного часа работы у людей, совмещающих фриланс с работой в штате организации, с учебой в вузе или с уходом за детьми, составляет порядка 110–120 руб.<sup>29</sup>, у чистых фрилансеров и тех, кто параллельно занимается предпринимательской деятельностью, — 140–150 руб. Заметнее разброс по отдельным 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. в час, а самыми высокооплачиваемыми являются люди, занятые в маркетинге, рекламе и консалтинге, — 155 руб. в час.

При этом следует отметить, что внутри каждой отдельно взятой категории работников разброс доходов чрезвычайно высок, что говорит о значительной неравномерности распределения денежных потоков и о существовании своеобразных элит и андеграундных слоев внутри сообщества фрилансеров. Децильный коэффициент дифференциации, показывающий отношение доходов 10% самых высокооплачиваемых работников к доходам 10% самых низкооплачиваемых, составляет, например:

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

<sup>29</sup> В данном абзаце рассматриваются доходы всех категорий работников исключительно от фриланса, без учета остальных источников заработка (работа в штате, предпринимательская деятельность и т.д.). 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.



## Нестабильность доходов

Гипотеза о том, что доходы фрилансеров являются нестабильными, нашла подтверждение. Лишь треть опрошенных (36%) заявила, что их заработки практически не меняются от месяца к месяцу, в то время как остальные в той или иной степени сталкиваются с перепадами: у 44% доходы могут отличаться в 1,5–2 раза, а у каждого пятого (20%) – более чем в 2 раза.

Естественно, что наиболее стабильная ситуация у людей, совмещающих фриланс с работой в штате организации, ведь у них есть своеобразная «подушка безопасности» в виде заработной платы, а доходы от фриланса играют чаще всего лишь вспомогательную роль. Поэтому 45% из них указывают на неизменность финансовых поступлений. А с наибольшими колебаниями, в свою очередь, сталкиваются чистые фрилансеры и люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью: у них лишь каждый четвертый может похвастаться неизменным уровнем дохода от месяца к месяцу.

Впрочем, слово «похвастаться» здесь не вполне уместно, поскольку понятие «стабильные доходы» нередко означает «стабильно низкие доходы». Среди людей, чей среднемесячный заработок не превышает 10 тыс. руб., непропорционально много как тех, у кого колебания денежных поступлений минимальные (41%), так и тех, у кого они запредельно большие (26%). Вторая группа, которая довольно часто сталкивается с нестабильностью, – это, наоборот, самые высокооплачиваемые фрилансеры со средними доходами свыше 100 тыс. руб. в месяц. Таким образом, линейной зависимости между размером дохода и его устойчивостью не существует: на общем фоне сильные флуктуации испытывают как высокодоходные, так и низкодоходные группы.

А вот в случае с опытом работы в качестве фрилансера ситуация иная: здесь с ростом опыта 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 как люди, имеющие многолетний опыт работы, приобрели и связи, и репутацию, позволяющие им поддерживать финансовые потоки примерно на одном и том же уровне.

Можно было бы предположить, что на такое распределение ответов оказывают влияние другие, более сильные факторы и в первую очередь то, что начинающие фрилансеры, чаще всего продолжают совмещать

фриланс с другой оплачиваемой занятостью, следовательно, его доля в совокупном доходе невелика и колебания незаметны. Однако исключение из анализа «совместителей» и рассмотрение только тех людей, у которых фриланс является единственным источником дохода, 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 отличаются в два с лишним раза, среди опытных фрилансеров в 2 раза выше (49% против 24%). Не меняется ситуация и в том случае, если исключить из анализа низкодоходные группы. В любом случае нестабильность доходов растет с увеличением опыта работы индивида в качестве фрилансера.

Возможно, это связано с тем, что опытные фрилансеры время от времени получают дорогостоящие проекты и это существенно усиливает колебания их доходов. Нельзя исключать и вариант, что часть этих людей может специализироваться исключительно на сегменте «дорогих проектов», которых на рынке меньше и которые поступают не так регулярно, как небольшие рутинные задания.

Заметны различия и между отдельными специализациями фрилансеров: наиболее «стабильными» группами являются люди, работающие с текстами (копирайтеры, переводчики и т.д.), и программисты: здесь до 40% не испытывают проблем с колебаниями заработков. Наибольший разброс значений у фото- и видеооператоров: только у 27–29% из них доходы не меняются от месяца к месяцу. В данном случае разброс значений связан, вероятно, с сезонной спецификой работы фрилансеров, поскольку у людей, занимающихся профессиональной съемкой, очевидно, должны быть всплески активности в летний и осенний периоды, когда проходит большая часть торжественных мероприятий (свадьбы, корпоративные дни рождения и т.п.).

Результаты ответа на вопрос о том, есть ли в семье респондента сбережения и на какое примерно время их хватило бы, если бы вдруг исчезли все источники доходов, оказались несколько неожиданными. Около 70% опрошенных заявили, что сбережения у них имеются и эта цифра намного выше общероссийских показателей, поскольку, по данным Фонда «Общественное мнение», только четверть российских граждан в настоящее время может похвастаться тем же<sup>30</sup>. Среди оставшихся 30% фрилансеров одна половина затруднилась ответить на данный вопрос, а другая сказала, что сбережений в их семье нет.

<sup>30</sup> См., например: <http://bd.fom.ru/report/map/d091311>.

Любопытно, что ни на наличие сбережений, ни на их размер не влияют практически никакие социально-демографические характеристики — ни пол, ни возраст, ни даже семейное положение респондента. Нет никаких различий и в зависимости от сферы деятельности человека: уровень сбережений одинаковый и у программистов, и у дизайнеров, и у переводчиков, и у представителей других специализаций. Не оказывает влияния 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 обеспечивают свою финансовую безопасность люди, совмещающие фриланс с предпринимательской деятельностью: 28% из них считают, что смогут прожить на свои сбережения более четырех месяцев, в то время как среди остальных групп, включая чистых фрилансеров, эта доля составляет лишь 18–20%.

Большое влияние оказывает и уровень дохода, причем здесь наблюдается прямая монотонная зависимость: чем больше зарабатывает человек, тем больше у него сбережений. Среди людей с доходами менее 10 тыс. руб. в месяц лишь 14% обладают сбережениями, 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 насчитывается 42%.

В то же время любопытно, что стабильность или нестабильность доходов совершенно не оказывает влияния на наличие и размер сбережений. Распределение ответов одинаково как у тех, чьи доходы не меняются от месяца к месяцу, так и у тех, у кого они испытывают колебания в 1,5–2 раза и более. Таким образом, сбережения не рассматриваются фрилансерами в качестве «подушки финансовой безопасности» на случай возникновения непростых жизненных ситуаций.

### **Финансовый учет и планирование**

Можно предположить, что фрилансеры более тщательно выстраивают свои финансовые стратегии, нежели люди, имеющие постоянную занятость. Причина тому — нерегулярность финансовых поступлений и довольно высокий риск большого бездоходного интервала (ББИ). Фрилансер представляет собой мини-предприятие, следовательно, он сам себе бухгалтер и должен вести учет финансовых поступлений и планировать расходы. Это необходимо для того, чтобы не остаться в один пре-

красный день без средств к существованию, ведь возможности фрилансеров по получению кредитов в банках сильно ограничены, как правило, они не могут документально подтвердить свои доходы.

На сегодняшний день мы не обладаем общероссийскими данными по рассматриваемым вопросам, и нам, к сожалению, не с чем сравнить полученные результаты. Мы вынуждены оперировать абсолютными, а не относительными показателями. Возможно, на общем фоне фрилансеры выделяются в лучшую сторону, однако следует признать, что значительная часть из них не контролирует свои финансовые потоки, в частности 30% не планируют свои будущие доходы и расходы, а 40% не ведут никакого учета текущих денежных поступлений. Естественно, между этими двумя показателями есть сильная взаимосвязь, поскольку 21% от общего числа фрилансеров не делают ни того, ни другого.

Очевидно, что потребность в финансовом учете приходит к людям с возрастом, когда у них уже появляется жизненный опыт, когда уровень доходов становится более существенным и когда 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, находящихся в возрасте от 30 лет и с опытом работы фрилансером более пяти лет. Пол же, в свою очередь, никаким образом не влияет на обе рассматриваемые характеристики. А самым важным параметром является уровень дохода индивида, при этом минимальное планирование и учет осуществляют люди с доходами до 10 тыс. руб. в месяц (50%), среднее — с доходами от 10 до 75 тыс. рублей (62%) и максимальное — те, чей заработок превышает 75 тыс. руб. (71%). Более того, среди последних 18% ведут строгий, детальный учет доходов и расходов (в среднем по выборке таких 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 это часть их бизнеса, они вынуждены регулярно отчитываться перед налоговой инспекцией и вести контроль денежных потоков своего предприятия. Минимальный учет и планирование осуществляет молодежь, совмещающая фриланс с учебой в вузе. Здесь тоже все очевидно, поскольку накладывается одновременно и юный возраст, и неопытность, и пока еще относительно невысокий уровень дохода.

Более интересна ситуация с теми, кто совмещает фриланс с работой в штате организации, и чистыми фрилансерами. Что касается финансо-

вого *учета*, то по этому вопросу 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 групп беспокоятся о завтрашнем дне.

Еще более любопытен тот факт, что учет финансовых операций в наименьшей степени склонны вести как раз те люди, которым 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, то ли что-то иное. А может быть, даже здесь у фрилансеров проявляется потребность в свободе, нежелание ставить свою жизнь в зависимость от каких-то цифр и планов, просто плыть по течению, чувствуя себя свободным и беззаботным.

## Заключение

В заключение хотелось бы кратко остановиться на том, какое значение имеют полученные нами результаты, а также на дальнейших исследовательских перспективах.

Прежде всего еще раз отметим, что Первая всероссийская перепись фрилансеров — это самое масштабное из известных авторам исследований подобного рода, в ходе которого было собрано 12,5 тыс. валидных анкет. Участниками опроса, проведенного авторами в декабре 2008 г. на крупнейшем русскоязычном ресурсе для фрилансеров Free-lance.ru, стали независимые профессионалы, активно использующие Интернет в процессе реализации на рынке своих услуг. Эту категорию самозанятых работников, трудящихся удаленно, мы называем электронными фрилансерами. Проведенный анализ показывает, что в целом россияне довольно успешно осваивают инновационные формы организации труда и занятости.

Специфика организации трудового процесса и занятости электронных фрилансеров обусловлена двумя группами причин, которые и выступают в качестве основных содержательных осей исследования. Пер-

вая из них связана с самостоятельным (внеорганизационным) характером труда, вторая — с удаленной формой работы, осуществляемой на основе современных информационно-коммуникационных технологий. Соответственно в ряде случаев полученные результаты относятся не только к электронным фрилансерам, но и к другим, смежным группам работников. Так, выявленные нами трудовые стратегии, трудовые ценности, преимущества и недостатки самостоятельной занятости, по-видимому, характеризуют фрилансеров вообще, независимо от того, работают они в удаленном или традиционном режиме. Вместе с тем определенные позитивные (гибкость рабочего графика, экономия времени и денег на дорогу) и негативные (недостаток общения, трудности разграничения в домашних условиях рабочего и нерабочего пространства и времени) аспекты удаленного труда испытывают на себе не только самозанятые, но и наемные работники, которым организации в определенных случаях предоставляют подобные возможности. Следует также отметить, что данные, непосредственно касающиеся использования информационно-коммуникационных технологий, устаревают довольно быстро, а результаты, связанные с ценностными ориентациями фрилансеров, вряд ли потеряют актуальность в ближайшее время.

В перспективе требуется провести немалую работу по сравнительному анализу данных, полученных в ходе Первой всероссийской переписи фрилансеров, с зарубежными исследованиями фрилансеров, а также с различными опросами, репрезентирующими российское население (например, РМЭЗ). Из проблем, специфичных именно для группы электронных фрилансеров, выделим организацию взаимодействий на развивающихся виртуальных рынках удаленной работы, по своей природе предполагающих разовые сделки анонимных агентов. В настоящее время на них идут процессы упорядочивания стихийных взаимоотношений, выработки «правил игры», выстраивания репутационных систем, становления особых институтов, призванных повысить уровень доверия между контрагентами. Эти и другие аспекты станут предметом наших дальнейших исследований.

## Литература

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Дело, 1999.
2. Магун В.С. Как меняются российские трудовые ценности // Отечественные записки. 2007. № 3 (37).
3. Магун В.С. Динамика трудовых ценностей российских работников, 1991–2004 гг. // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 4. С. 45–74.
4. Малоун Т.У. Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
5. Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшниковой. М.: ГУ ВШЭ, 2006.
6. Никуткина К.М., Привалова А.О. Западные количественные исследования фрилансеров: профессиональный обзор // Экономическая социология. 2009. Т. 10. № 1. С. 127–143. URL: <<http://www.ecsoc.msses.ru/issues/2009-10-1/index.html>>.
7. Пинк Д. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Издательский дом «Секрет фирмы», 2005.
8. Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда // Социальная реальность. 2008. № 1. С. 23–39. URL: <<http://socreal.fom.ru/files/sr0801-023-039.pdf>>.
9. Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001.
10. Чепуренко А.Ю. Социология предпринимательства. М.: ГУ ВШЭ, 2007.
11. Шевчук А.В. Самозанятость в информационной экономике: построение типологии // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 1. С. 51–64. URL: <<http://www.ecsoc.msses.ru/issues/2008-9-1/index.html>>.
12. Amadora-Nolasco F., Alburo R., Aguilar E., Trevathan W. Knowledge, Perception of Risk for HIV, and Condom Use: A Comparison of Registered and Freelance Female Sex Workers in Cebu City, Philippines // AIDS and Behavior. 2001. Vol. 5. № 4.
13. Bibby A. Opening the doors wide to the self-employed. How trade unions are recruiting and organizing self-employed workers as members. Report, prepared for the Freelance Network Conference, Luxembourg. October, 2005. UNI-IBITS, Nyon, 2006. URL: <<http://www.union-network.org>>.
14. Clinton M., Totterdell P., Wood S. A Grounded Theory of Portfolio Working: Experiencing the Smallest of Small Businesses // International Small Business Journal. 2006. Vol. 24. № 2.
15. Cohen L., Mallon M. The Transition from Organizational Employment to Portfolio Working: Perceptions of «Boundarylessness» // Work, Employment & Society. 1999. Vol. 13. № 2.
16. Electronic Commerce and Telework Trends (ECCaTT). URL: <<http://www.ecatt.com>>.
17. Gold M., Fraser J. Managing Self-management: Successful Transitions to Portfolio Careers // Work, Employment & Society. 2002. Vol. 16. № 4.
18. International Classification of Status in Employment (ICSE). URL: <<http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/class/icse.htm>>.
19. Malone T., Laubacher J. The Dawn of The E-Lance Economy // Harvard Business Review. 1998. Sep.–Oct.
20. Muehlberger U. Dependent Self-Employment: Workers on the Border between Employment and Self-Employment. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2007.
21. Nilles J. Managing Telework: Strategies for Managing the Virtual Workforce. New York: John Wiley & Sons, 1998. URL: <<http://www.jala.com>>.
22. Occupational Employment Statistics. Dictionary of Occupations. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. URL: <<http://www.bls.gov>>.
23. Pedersini R. «Economically dependent workers», employment law and industrial relations. EIRO Observer, 4/02. URL: <<http://www.eurofound.europa.eu/eiro/2002/05/study/tn0205101s.htm>>.
24. Perulli A. Economically Dependent / Quasi-Subordinate (Parasubordinate) Employment: Legal, Social and Economic Aspects. A report for DG Employment and Social Affairs. Brussels: European Commission. 2003. URL: <[http://www.coess.org/documents/parasubordination\\_report\\_en.pdf](http://www.coess.org/documents/parasubordination_report_en.pdf)>.
25. Ruiz Y., Walling A. Home-based working using communication technologies // Labour Market Trends. 2005. October. Vol. 113. No. 10. UK Office for National Statistics. P. 417–426. URL: <[http://www.statistics.gov.uk/articles/labour\\_market\\_trends/teleworking\\_Oct05.pdf](http://www.statistics.gov.uk/articles/labour_market_trends/teleworking_Oct05.pdf)>.
26. Seles P., Murpy S. San Francisco's Freelancing Ecstasy Dealers: Towards a Sociological Understanding of Drug Markets // Journal of Drug Issues. 2007. Vol. 37. № 4.
27. Telework Trendlines for 2006. URL: <[http://www.workingfromanywhere.org/news/Trendlines\\_2006.pdf](http://www.workingfromanywhere.org/news/Trendlines_2006.pdf)>.



## Приложения

Продолжение табл. П1

Таблица П1. Трудовые стратегии фрилансеров

<b>1. Непрерывное совмещение</b>	<b>2200</b>	<b>27,6</b>
ШТ – СОВМ – СОВМ	1581	19,9
ФР – СОВМ – СОВМ	340	4,3
СОВМ – СОВМ – СОВМ	279	3,5
<b>2. Из офиса – в собственный бизнес</b>	<b>1302</b>	<b>16,4</b>
ШТ – СОВМ – ПРЕД	905	11,4
ФР – СОВМ – ПРЕД	227	2,9
СОВМ – СОВМ – ПРЕД	170	2,1
<b>3. Из офиса через фриланс – в собственный бизнес</b>	<b>1031</b>	<b>12,9</b>
ШТ – ФР – ПРЕД	736	9,2
ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД	236	3,0
СОВМ – ФР – ПРЕД	59	0,7
<b>4. Освобождение от цепей</b>	<b>378</b>	<b>4,7</b>
ШТ – ФР – ФР	294	3,7
ШТ – СОВМ – ФР – ФР	74	0,9
СОВМ – ФР – ФР	10	0,1
<b>5. От чистого фриланса – к совмещению</b>	<b>549</b>	<b>6,9</b>
ФР – ФР – СОВМ	444	5,6
ФР – СОВМ – ФР – СОВМ	105	1,3
<b>6. Свобода – хорошо, а зарплата – лучше!</b>	<b>379</b>	<b>4,8</b>
ШТ – СОВМ – ШТ	125	1,6
ФР – ФР – ШТ	95	1,2
ШТ – ФР – ШТ	73	0,9
СОВМ – СОВМ – ШТ	31	0,4
ФР – СОВМ – ШТ	26	0,3
ФР – СОВМ – ФР – ШТ	11	0,1
ШТ – СОВМ – ФР – ШТ	9	0,1
СОВМ – ФР – ШТ	9	0,1
<b>7. Развитие бизнеса</b>	<b>479</b>	<b>6,0</b>
ШТ – ФР – ПРЕД – ПРЕД	199	2,5
ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД – ПРЕД	104	1,3
ШТ – СОВМ – ПРЕД – ПРЕД	61	0,8
ФР – ПРЕД – ПРЕД	44	0,6
ФР – СОВМ – ФР – ПРЕД – ПРЕД	36	0,5

СОВМ – ФР – ПРЕД – ПРЕД	20	0,3
ФР – СОВМ – ПРЕД – ПРЕД	10	0,1
СОВМ – ПРЕД – ПРЕД	5	0,1
<b>8. Из предпринимателей – в совместители</b>	<b>184</b>	<b>2,3</b>
ШТ – ФР – ПРЕД – СОВМ	77	1,0
ШТ – СОВМ – ПРЕД – СОВМ	38	0,5
ФР – ПРЕД – СОВМ	23	0,3
ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД – СОВМ	21	0,3
ФР – СОВМ – ФР – ПРЕД – СОВМ	9	0,1
СОВМ – ПРЕД – СОВМ	7	0,1
ФР – СОВМ – ПРЕД – СОВМ	5	0,1
СОВМ – ФР – ПРЕД – СОВМ	4	0,1
<b>9. Возвращение к совмещению</b>	<b>685</b>	<b>8,6</b>
ШТ – ФР – СОВМ	519	6,5
ШТ – СОВМ – ФР – СОВМ	124	1,6
СОВМ – ФР – СОВМ	42	0,5
<b>10. Из фриланса напрямую в собственный бизнес</b>	<b>434</b>	<b>5,5</b>
ФР – ФР – ПРЕД	310	3,9
ФР – СОВМ – ФР – ПРЕД	124	1,6
<b>11. Мечты о свободе</b>	<b>192</b>	<b>2,4</b>
ШТ – СОВМ – ФР	134	1,7
ФР – СОВМ – ФР	37	0,5
СОВМ – СОВМ – ФР	21	0,3
<b>12. Вечная свобода</b>	<b>117</b>	<b>1,5</b>
ФР – ФР – ФР	91	1,1
ФР – СОВМ – ФР – ФР	26	0,3
<b>13. Бизнес не заладился</b>	<b>32</b>	<b>0,4</b>
ШТ – ФР – ПРЕД – ФР	14	0,2
ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД – ФР	6	0,1
ШТ – СОВМ – ПРЕД – ФР	3	0,0
ШТ – ФР – ПРЕД – ШТ	3	0,0
ФР – ПРЕД – ФР	2	0,0
ФР – СОВМ – ФР – ПРЕД – ФР	1	0,0
ШТ – СОВМ – ПРЕД – ШТ	1	0,0
ФР – СОВМ – ФР – ПРЕД – ШТ	1	0,0
ФР – ПРЕД – ШТ	1	0,0

СОВМ – ФР – ПРЕД – ФР	0	0,0
СОВМ – ПРЕД – ФР	0	0,0
ФР – СОВМ – ПРЕД – ФР	0	0,0
ШТ – СОВМ – ФР – ПРЕД – ШТ	0	0,0
СОВМ – ФР – ПРЕД – ШТ	0	0,0
СОВМ – ПРЕД – ШТ	0	0,0
ФР – СОВМ – ПРЕД – ШТ	0	0,0

Таблица П2. Профессиональная структура электронных фрилансеров по данным опроса (Значения приведены в процентах от общего числа «настоящих» фрилансеров (N = 8613 человек). Респондент мог выбрать одновременно несколько специальностей, поэтому сумма ответов превышает 100%)

#### Разработка и поддержка веб-сайтов – 34,2%

- QA (тестирование)
- SMO
- Wap/PDA-сайты
- Веб-программирование
- Верстка
- Дизайн сайтов
- Оптимизация (SEO)
- Поисковые системы
- Разработка сайтов
- Сайт под ключ
- Системы администрирования (CMS)
- Флеш-сайты
- Юзабилити

#### Программирование – 18,2%

- 1С-программирование
- Flash/Flex-программирование
- Базы данных
- Защита информации
- Прикладное программирование
- Программирование
- Программирование для сотовых телефонов и КПК
- Программирование игр

- Системное программирование
- Системный администратор

#### Дизайн/Графика – 43,6%

- 2D Персонажи
- 3D Анимация
- 3D Персонажи
- Анимация
- Баннеры
- Векторная графика
- Визуализация/Моделирование
- Дизайн выставочных стендов
- Дизайн/Арт
- Иконки
- Интерфейсы
- Комиксы
- Ландшафтный дизайн
- Логотипы
- Наружная реклама
- Пиксел-арт
- Полиграфическая верстка
- Полиграфия
- Предпечатная подготовка
- Презентации
- Разработка шрифтов
- Рисунки и иллюстрации
- Фирменный стиль
- Флеш-графика
- Хенд-мейд

#### Фото – 9,0%

- Архитектура/Интерьер
- Мероприятия
- Рекламная/Постановочная
- Репортажная
- Ретуширование/Коллажи
- Художественная/Арт

#### Аудио/Видео – 3,7%

- Аудиомонтаж
- Видеодизайн

- Видеомонтаж
- Звуки
- Музыка

#### **Тексты/Копирайт/Переводы – 21,3%**

- Контент
- Контент-менеджер
- Копирайтинг
- Корреспонденция/Деловая переписка
- Новости/Пресс-релизы
- Переводы/Тексты
- Постинг
- Редактирование/Корректурa
- Резюме
- Рерайтинг
- Рефераты/Курсовые/Дипломные работы
- Сканирование и распознавание
- Слоганы/Нейминг
- Статьи
- Стихи/Поэмы/Эссе
- Тексты/Речи/Рапорты
- Технический перевод
- ТЗ/Help/Мануал
- Художественный перевод

#### **Реклама/Маркетинг/Консалтинг – 11,0%**

- PR-менеджмент
- Арт-директор
- Бизнес консультирование
- Бизнес-планы
- Бухгалтерия
- Исследования
- Контекстная реклама
- Медиапланирование
- Менеджер по персоналу
- Менеджер по продажам
- Менеджер проектов
- Организация мероприятий
- Реклама/Маркетинг
- Рекламные концепции

- Сбор и обработка информации
- Юриспруденция

#### **Инжиниринг – 2,3%**

- Архитектура/Инжиниринг
- Дизайн интерьеров
- Дизайн упаковки
- Промышленный дизайн
- Технический дизайн
- Чертежи

*Препринт WP4/2009/03*  
*Серия WP4*  
*Социология рынков*

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)

Зав. редакцией оперативного выпуска *А.В. Заиченко*  
Корректор *Ф.Н. Морозова*  
Технический редактор *Ю.Н. Петрина*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.  
Отпечатано в типографии Государственного университета –  
Высшей школы экономики с представленного оригинал-макета.  
Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 5,6  
Усл. печ. л. 4,45. Заказ № . Изд. № 1113.

Государственный университет – Высшая школа экономики.  
125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Типография Государственного университета – Высшей школы экономики  
125319, Москва, Кочновский проезд, 3  
Тел.: (495) 772-95-71; 772-95-73