

## КЛАСИФІКАЦІЯ ФРІЛАНСЕРІВ

*ã Солярчук Н.Ю., 2012*

**Розроблено класифікацію фрілансерів. Класифіковано фрілансерів за способом комунікації, за типом зайнятості, за розташуванням робочого місця, за рівнем освіти, за способом пошуку нових клієнтів, за причиною вибору фрілансу як основного виду діяльності, за досвідом роботи фрілансером, за досвідом роботи найманим працівником та за принципом екстериторіальності. Охарактеризовано кожен з класифікаційних ознак та обгрунтовано доцільність такої класифікації.**

**Ключові слова:** фріланс, фрілансер, класичний фрілансер, е-лансер.

**N. Solyarchuk**

Lviv Polytechnic National University

## CLASSIFICATION OF FREELANCERS

*ã Solyarchuk N., 2012*

**Freelancers have been classified. Classification features for classification of freelancers has been defined. Freelancers have been classified in the way of communication, of type of employment, of location of workplace, of the level of education, of methods of searching new clients, of reasons for choosing freelancing as a main activity, of experience as a freelancer, of experience as an employee and of the principle of extraterritoriality. Each of classification features has been characterized and described.**

**Key words:** freelance, freelancer, classical freelancer, e-lancer.

**Постановка проблеми.** Для України поняття «фріланс» порівняно нове, хоча у світі така форма підприємництва набула значного поширення. Разом із розвитком і доступністю Інтернету в Україні також зростає кількість фрілансерів. На це вказує поява віртуальних компаній, розвиток аутсорсингу та віддаленої роботи, а також все частіше користування послугами тимчасових працівників. Отже, більшого поширення набуває делегування окремих процесів великими компаніями та розвиток гнучких форм зайнятості.

Науковці ще не достатньо обгрунтували, наскільки важливим чи поширеним стане фріланс як нова форма підприємництва, але, зважаючи на темпи розвитку та ефективність такої роботи сьогодні, не виключено, що фріланс стане основною чи найпоширенішою формою підприємництва в XXI ст., як масштабні промислові виробництва стали в XX ст. Якщо це відбудеться, бізнес і суспільство зазнають суттєвих змін [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми.** Серед російських вчених досить ґрунтовно досліджували проблеми фрілансової діяльності Д. О. Стебков та А. В. Шевчук, М.І. Гурова [2, 3, 4]. Серед зарубіжних вчених, які досліджували фріланс, можна виділити таких авторів, як М. Рой, Дж. Кітчінг, Д. Смалбоун, Т. Малоун, Р. Лаубахер та інші [1, 5, 6]. Огляд наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених [1–6] дає підстави стверджувати, що немає достатньо розробленої класифікації фрілансерів, ґрунтовних та детальних досліджень щодо фрілансерів та їх діяльності в Україні. Також у сучасній науковій літературі мало досліджена проблема розподілу фрілансерів за різними класифікаційними ознаками. Це спричиняє виникнення проблем та перешкод для подальшого наукового дослідження такого виду діяльності в інноваційній економіці, як фріланс.

**Формування цілей статті.** Необхідно визначити поняття «фрілансер», «класичний фрілансер», «е-лансер», а також запропонувати класифікацію фрілансерів та обґрунтувати саме такий розподіл фрілансерів за всіма класифікаційними ознаками.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фрілансер – це висококваліфікований професіонал, який не є найманою робочою силою та не наймає працівників, забезпечує виконання різноманітних проектів у межах своєї спеціалізації для широкого кола клієнтів, не укладаючи трудових договорів чи довгострокових контрактів [1, 3, 5, 6].

Фрілансерів необхідно класифікувати передовсім за способом комунікації, оскільки саме спосіб комунікації повністю визначає процес роботи фрілансера – від пошуку клієнта і до відправлення йому готового замовлення та отримання оплати за виконану роботу. Отже, **за способом комунікації** фрілансерів доцільно класифікувати на:

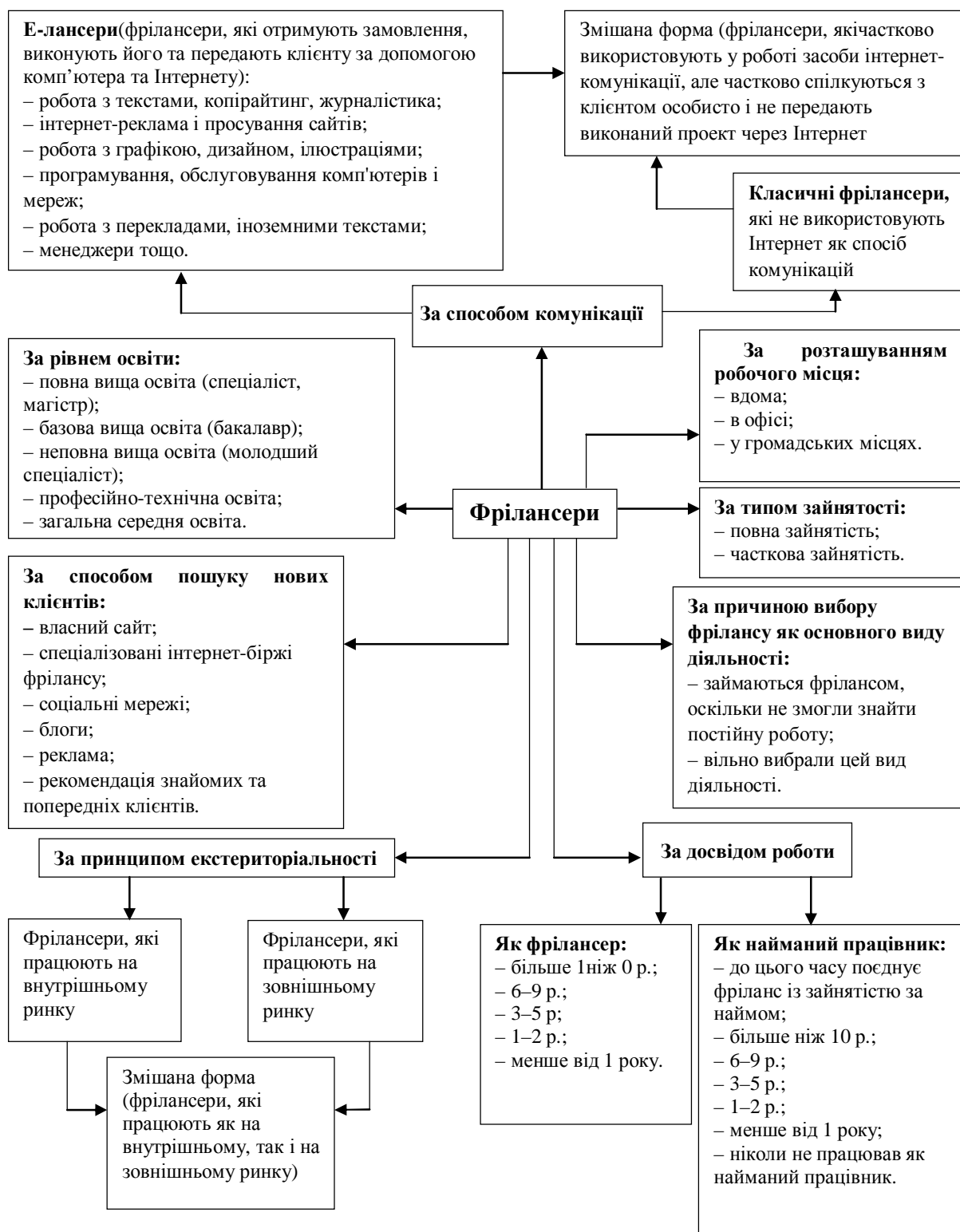
- класичних фрілансерів;
- е-лансерів;
- змішану форму.

Класичний фрілансер – це фрілансер, який для роботи з клієнтами використовує різноманітні способи комунікації, окрім Інтернету. У зв'язку з розвитком інтернет-комунікацій кількість класичних фрілансерів постійно зменшується. Без використання всіх можливостей інтернет-комунікацій класичні фрілансери є обмеженими територіально, тому що не можуть працювати з клієнтами та надавати свої послуги на значній відстані і, відповідно, працюють переважно в межах свого населеного пункту. Також ускладнюється пошук нових клієнтів, тому що за допомогою Інтернету це зробити набагато простіше та швидше. Класичні фрілансери використовують для пошуку клієнтів такі методи, як рекомендація знайомих та попередніх клієнтів, реклама. До класичних фрілансерів можна зарахувати репетиторів, таксистів, нянь, перукарів, масажистів, стилістів, фотографів, дизайнерів тощо.

Е-лансер – це фрілансер, який отримує замовлення, виконує його та відправляє клієнту за допомогою комп'ютера та Інтернету. Е-лансери мають можливість пошуку клієнтів як у своїй країні, так і за кордоном, що часто дає змогу отримувати більший дохід та суттєво розширити клієнтську базу. Однак у них виникають труднощі з підписанням договору, оскільки е-лансери здебільшого не знайомі з клієнтом і не мають можливості та потреби в особистій зустрічі, оскільки весь робочий процес відбувається за допомогою Інтернету. Клієнт знаходить е-лансера, доручає йому виконати певне замовлення (написати програму, перекласти текст з однієї мови на іншу, написати статтю чи оновити сайт клієнта тощо) або, навпаки, е-лансер знаходить проект. Е-лансер узгоджує з клієнтом всі деталі роботи та терміни виконання замовлення і виконує його. Після виконання проекту е-лансер надсилає його клієнту, а клієнт здійснює розрахунок за виконане замовлення. Інколи розрахунок проводиться частинами, коли проект ділять на кілька блоків і здійснюють розрахунок частинами за кожен блок окремо. У такий спосіб е-лансери та клієнти перестраховуються від відмови здійснювати розрахунок за виконане замовлення, а клієнти від неповного чи неякісного виконання проекту. Серед основних видів діяльності е-лансерів можна виділити такі напрями роботи, як:

- робота з текстами, копірайтинг, журналістика;
- інтернет-реклама і просування сайтів;
- робота з графікою, дизайном, ілюстраціями;
- програмування, обслуговування комп'ютерів і мереж;
- робота з перекладами, іноземними текстами;
- діяльність менеджера тощо.

Також можливе поєднання попередніх двох видів – змішана форма, оскільки частина фрілансерів частково використовує у роботі засоби інтернет-комунікації, але частково спілкується з клієнтом особисто, а не передає виконаний проект через Інтернет. Залишаються ще деякі напрями роботи, які неможливо або неефективно виконувати та передавати за допомогою Інтернету. Ними займаються репетитори, перукарі, масажисти, дизайнери тощо, які за допомогою Інтернету шукають клієнтів, але надають послуги, безпосередньо працюючи з клієнтом.



Класифікація фрілансерів\*

\*розроблено авторами

Фрілансери самостійно вибирають, скільки годин на день, тиждень чи місяць вони працюватимуть і відповідно до цього приймають певну кількість замовлень. Відповідно ми пропонуємо класифікувати фрілансерів за типом зайнятості на фрілансерів з повною зайнятістю та фрілансерів з частковою зайнятістю. Оскільки «повна зайнятість — це діяльність протягом повного робочого дня (тижня, сезону), яка приносить дохід, що влаштовує людину» [7], а відповідно до

Кодексу законів про працю України, «нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень» [9], то до фрілансерів з повною зайнятістю доцільно зарахувати фрілансерів, які працюють 40 год на тиждень та більше, а до фрілансерів з частковою зайнятістю – тих, які працюють менше ніж 40 год на тиждень.

Як класичні фрілансери, так і е-лансери за власним бажанням вибирають повну зайнятість та працюють 40 год на тиждень та більше для досягнення власних цілей. Такими цілями можуть бути досягнення певного рівня доходу від власної діяльності, розширення бази клієнтів та виконаних замовлень, підвищення рейтингу на спеціалізованій інтернет-біржі праці, за допомогою якої працюють тощо. Часткову зайнятість вибирають, поєднуючи власну підприємницьку діяльність та роботу за наймом, через відсутність можливості або мотивації працювати 40 і більше годин на тиждень.

**За розташуванням робочого місця** доцільно виділяти фрілансерів, які працюють вдома, в офісі та у громадських місцях. За даними опитування фрілансерів, 71,8 % фрілансерів працюють вдома, лише 9,6 % фрілансерів працюють у власному офісі, ще 7,7 % орендують офісне приміщення для роботи та 10,9 % фрілансерів переважно працюють у громадських місцях (кафе, ресторани, бібліотеки тощо) [8]. Робота вдома надає багато переваг. Наприклад, можна облаштувати своє робоче місце і працювати в домашній атмосфері, не витратити час та гроші на дорогу з дому на роботу і з роботи додому, виконувати замовлення в будь-який зручний час доби. Класичні фрілансери також працюють вдома, а інколи на території замовника. Так, наприклад, репетитори приймають замовлення, мають можливість надавати послуги вдома у замовника або у себе вдома. Причиною роботи в офісі може бути відсутність розуміння з боку рідних, що фріланс є такою ж роботою, як і усі інші, незалежно від того, де працювати – вдома чи в офісі компанії, тому потребує затрат часу і певних зусиль. Також такий вид діяльності потребує від фрілансера *високого* рівня самоорганізації. Не всі фрілансери мають змогу повноцінно працювати вдома. Ці та інші причини мотивують фрілансерів працювати у офісі, де вони можуть повністю налаштуватися на роботу.

Від рівня освіти фрілансера залежить його рівень кваліфікації та, відповідно, рівень доходу. Тому необхідно поділяти фрілансерів **за рівнем освіти**:

- повна вища освіта (спеціаліст, магістр);
- базова вища освіта (бакалавр);
- неповна вища освіта (молодший спеціаліст);
- професійно-технічна освіта;
- загальна середня освіта.

Окремою класифікаційною ознакою необхідно виділити **спосіб пошуку нових клієнтів**. За способом пошуку клієнтів фрілансерів доцільно класифікувати на фрілансерів, які здійснюють пошук клієнтів за допомогою власного сайта, спеціалізованих інтернет-бірж праці, соціальних мереж, блогів, реклами, рекомендацій знайомих та попередніх клієнтів.

Власний сайт дає змогу розмістити всю інформацію, яка може зацікавити потенційного клієнта. Також наявність власного сайта є показником того, що фрілансер зацікавлений в довгостроковій роботі у своїй спеціалізації, що, своєю чергою, є показником високої кваліфікації працівника та якісного виконання проектів [4].

Спеціалізовані інтернет-біржі фрілансу дозволяють швидко і зручно шукати фрілансера чи клієнта, оскільки фрілансери розміщують дані про себе, напрями своєї роботи, а всі, хто шукає виконавця замовлення, має можливість розмістити опис проекту. Також на таких біржах проводиться рейтингування фрілансерів, фрілансери розміщують свої портфоліо з усією необхідною інформацією про себе, вказують свій досвід роботи, перелік вже виконаних раніше замовлень, клієнти також можуть залишати свої відгуки про виконані проекти. Наявність такої інформації допомагає клієнтам об'єктивніше оцінити фрілансера та вибрати для виконання свого проекту найвідповідальнішого та найдосвідченішого з усіх охочих. Також це мотивує фрілансерів підвищувати ефективність та якість своєї роботи.

Соціальні мережі – сьогодні дуже популярний спосіб пошуку клієнтів, оскільки у соціальних мережах є доступ до широкого кола потенційних клієнтів, соціальні мережі надають також

можливість з'ясувати інтереси людей, що значно спрощує завдання пошуку клієнтів серед всіх користувачів мережі. Крім того, соціальні мережі дають змогу поширювати рекламу серед потенційних клієнтів безкоштовно.

Блоги дозволяють розміщувати всю необхідну інформацію про себе та свою діяльність, надавати доступ до цієї інформації всім зацікавленим людям, що допомагає пошуку потенційних клієнтів, підтриманню контактів із попередніми клієнтами. До того ж блоги надають можливість спілкування і підтримки контактів, обміну досвідом із іншими фрілансерами.

Реклама є одним із найдорожчих способів пошуку клієнтів, тому фрілансери не часто користуються рекламою. Крім того, потенційні клієнти менше довіряють рекламі, ніж рекомендаціям знайомих чи попередніх клієнтів, які вже скористалися послугами певного фрілансера та залишилися задоволеними якістю та швидкістю роботи над проектом. Реклама може мати вигляд рекламних листівок, оголошення в газетах, журналах, на радіо та телебаченні тощо.

Рекомендація знайомих та попередніх клієнтів є дієвим методом, оскільки потенційні клієнти рекомендаціям довіряють більше, ніж рейтингам та відгукам на різноманітних сайтах. Цей спосіб зручний також для фрілансерів, тому що їм не потрібно шукати цих клієнтів. Вони самі звертаються до фрілансерів.

Е-лансери, як правило, користуються послугами спеціалізованих інтернет-бірж фрілансу, а також соціальними мережами та блогами, де вони можуть знайти клієнта, домовитись про виконання замовлення, хоч також вони використовують рекомендації попередніх клієнтів.

**За причиною вибору фрілансу як основного виду діяльності** фрілансерів необхідно класифікувати на фрілансерів, які займаються фрілансом, оскільки не змогли знайти постійної роботи, та фрілансерів, які вільно вибрали фріланс як основний вид діяльності.

До фрілансерів, які займаються фрілансом, оскільки не змогли знайти роботу, зараховують тих, хто має бажання працювати, але не зміг знайти постійну роботу після звільнення з попереднього місця праці або закінчення навчання. Така причина вибору фрілансу як основного виду діяльності може негативно впливати на ефективність їхньої діяльності, тому що такі фрілансери можуть бути не задоволеними таким видом діяльності. Такі фрілансери за першої можливості влаштуватися на роботу змінюють форму зайнятості і віддають перевагу роботі в організації, де не потрібно всі етапи роботи (пошук клієнтів, забезпечення себе робочим місцем і всім необхідним для виконання замовлень, ведення бухгалтерії тощо) проходити самостійно, а виконувати лише відведену частину роботи у визначеному роботодавцем місці у визначений час. Відповідно низький рівень задоволення від фрілансової діяльності не може позитивно впливати на її ефективність. Хоча для іншої частини цієї категорії фрілансерів, навпаки, такі обставини можуть лише стати поштовхом для розвитку успішної підприємницької діяльності у сфері фрілансу.

До фрілансерів, які вільно вибрали фріланс як основний вид діяльності, належать фрілансери, які за власним бажанням вибирають фріланс як привабливішу альтернативу зайнятості за наймом. Частина фрілансерів починає свою діяльність після закінчення ВНЗ або навіть під час навчання у ВНЗ чи інших навчальних закладах і не має досвіду роботи найманим працівником. Інші спочатку працюють в організації, набувають досвіду, а коли відчують, що зможуть самостійно займатися своєю професійною діяльністю і матимуть достатньо клієнтів, стають фрілансерами. Досвід роботи найманого працівника позитивно впливає на подальшу роботу у фрілансі, оскільки за цей час підвищується кваліфікація, з'являється широке коло потрібних знайомств у сфері професійної діяльності, постійні клієнти, які залишаються незалежно від того, чи ви працюєте на одну організацію, чи займаєтесь власною справою, що згодом допомагає вести підприємницьку діяльність.

Також ми пропонуємо класифікувати фрілансерів за досвідом роботи фрілансером та за досвідом роботи найманим працівником, оскільки досвід роботи впливає як на кількість клієнтів та якість виконуваних проектів, так і на рівень доходів фрілансера. Тому **за досвідом роботи фрілансером** доцільно виділяти фрілансерів, які працюють в цій сфері:

- більше ніж 10 р.;
- 6–9 р.;

- 3–5 р;
- 1–2 р.;
- менше від 1 року.

**За досвідом роботи найманим працівником** пропонуємо виділяти фрілансерів, які працювали в штаті організації:

- до цього часу поєднують фріланс із зайнятістю за наймом;
- більше ніж 10 р.;
- 6–9 р.;
- 3–5 р.;
- 1–2 р.;
- менше від 1 року;
- ніколи не працювали найманими працівниками.

За даними опитування фрілансерів лише 17 % з них не мають досвіду роботи в штаті організації, 5,1 % – працювали менше від 1 року, 9 % – від 1 до 2 р., а 22,3 % фрілансерів працювали на роботодавця більше ніж 7 років та 22,9 % працюють до цього часу [8]. Фрілансери з великим досвідом роботи в штаті організації мають багато переваг на ринку фрілансу, оскільки у них більше постійних клієнтів, які в будь-якому випадку співпрацюватимуть з ними, незалежно від того, де вони виконуватимуть замовлення. Також вони мають досвід виконання різноманітних проектів, знають вартість такої роботи і необхідні затрати часу, тобто можуть з максимальною високою ефективністю організувати робочий процес. Фрілансери мають необхідні контакти в своєму професійному колі, що теж є перевагою. Тому довіра клієнтів до фрілансерів зростає разом зі збільшенням досвіду роботи, і відповідно зростають доходи.

Фрілансерів доцільно класифікувати **за принципом екстериторіальності** на фрілансерів, які працюють на внутрішньому ринку, фрілансерів, які працюють на зовнішньому ринку, а також можливе поєднання попередніх двох видів – змішана форма, тобто фрілансери, які працюють як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Причиною співпраці фрілансерів тільки із клієнтами з своєї країни може бути мовний бар'єр, який не дозволяє співпрацювати з іноземними замовниками, складність підписання договору та оплати замовлення. Причиною співпраці фрілансерів тільки із іноземними клієнтами може бути вищий рівень оплати за виконані проекти.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Опрацювавши наукову літературу, можемо зробити висновок, що немає комплексної обґрунтованої класифікації фрілансерів. Тому ми розглянули різні класифікаційні ознаки та запропонували класифікацію фрілансерів, яка допоможе в подальших дослідження чітко виділяти види фрілансерів за всіма класифікаційними ознаками. Також у статті обґрунтовано кожен із класифікаційних ознак та розглянуто причини вибору фрілансерами такого виду діяльності, способи пошуку клієнтів фрілансерами. Також вперше запропоновано класифікувати фрілансерів за способом комунікації на класичних фрілансерів та е-лансерів, а також подано визначення цих понять.

В подальших дослідженнях планується розглянути залежність доходу фрілансера від рівня освіти, а також провести опитування фрілансерів для детальнішого аналізу всіх проблем та перешкод розвитку фрілансу в Україні.

1. Thomas W. Malone. *The Dawn of the E-Lance Economy* [Електронний ресурс] / Thomas W. Malone, Robert J. Laubacher // *Harvard business review*. – September-October, 1998. – P. 145-152. Режим доступу: <http://www.ecopywriters.com/downloads/dawn-elance-econ.pdf>. 2. Стребков Д.О. *Фрілансери в інформаційній економіці: мотивація і організація труда* [Електронний ресурс] / Д.О. Стребков, А.В. Шевчук. – Режим доступу: [http://soc.hse.ru/data/2009/12/02/1238390133/Strebkov-Shevchuk\\_SocReal\\_01-2008.pdf](http://soc.hse.ru/data/2009/12/02/1238390133/Strebkov-Shevchuk_SocReal_01-2008.pdf). 3. Стребков Д.О. *Фрілансери на російському ринку труда* [Електронний ресурс] / Д.О. Стребков, А.В. Шевчук // *Соціологічні дослідження*. – 2010. – № 2. – С. 45-55. – Режим доступу: <http://dlib.eastview.com/browse/doc/21973374>. 4. Гурова М.И. *Фактори, впливаючі на вибір фріланса як форми самозанятості* [Електронний ресурс] /

М. И. Гурова // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 7. Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/-7-2012/sociology/gurova.pdf>. 5. MillRoy. *Hiring and Learning in Online Global Labor Markets* [Електронний ресурс] / Mill Roy // *Working Paper*. – October, 2011. – No. 11–17. – P. 1–25. Режим доступа: [http://www.netinst.org/Mill\\_11\\_17.pdf](http://www.netinst.org/Mill_11_17.pdf). 6. Kitching J. *Defining and estimating the size of the UK freelance workforce* [Електронний ресурс] / J. Kitching, D. Smallbone // *A Report for the Professional Contractors Group*. – October, 2008. – P. v-x; 1–46. Режим доступа: [http://www.pcg.org.uk/cms/documents/POLICY\\_AND\\_CAMPAIGNS/research/Defining\\_and\\_estimating\\_the\\_size\\_of\\_the\\_freelance\\_workforce-FULL\\_REPORT.pdf](http://www.pcg.org.uk/cms/documents/POLICY_AND_CAMPAIGNS/research/Defining_and_estimating_the_size_of_the_freelance_workforce-FULL_REPORT.pdf). 7. Політична економія: навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г. А. Оганяна. — К.: МАУП, 2003. — С. 515–517. 8. Hackwith A. *Freelance Confidential* / Amanda Hackwith. -RockablePress, 2011. – 134 p. 9. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII з змінами від 13.06.2012 на підставі 4711-17. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.