

Сергей Богачев, Иван Петуховский

ОСНОВЫ ФРИЛАНСА



Плюсы и минусы
работы на себя



альпина **PRO**

СОДЕРЖАНИЕ

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

ПРЕДИСЛОВИЕ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

• за 75 000 рублей, и еще куча других расходов, которые не-
• избежно появляются, когда ты становишься совершенно-
• летним и начинаешь отвечать за себя сам.

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

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

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

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

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

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

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

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

Резюме

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

ГЛАВА 2. Перспективы рынка фриланса

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

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

Посмотрите на результаты исследования, которое проводила компания PayPal:

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

российских работодателей. И уровень их дохода постоянно растет.

3. Больше всего заказов поступает из США, Великобритании и Германии. Причем иностранные заказчики готовы работать с российскими фрилансерами повторно или на постоянной основе.
4. Самые востребованные направления на фрилансе — дизайн и IT. Далее по популярности идут копирайтинг и маркетинг³.

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

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

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

заработок фрилансера в США составляет около 60 долларов в час, что выше, чем заработок фрилансера в Европе⁴.

На российском рынке удаленной работы востребованы несколько направлений.

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

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

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

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

Количество сделок на бирже зависит от опыта и способностей подрядчика-продавца услуг. У хорошего специалиста-фрилансера возврат клиентуры с новыми заказами или расширение старых заказов составляет не менее 50%. На профессионалов с самым высоким рейтингом приходится 79,5% всех заказов на платформе Kwork. Новички и продвинутые исполнители получают почти поровну — 10% и 10,5% соответственно. В 65% успешно выполненных заказов заказчик оставляет отзыв. 20% фрилансеров периодически сами становятся покупателями. Например, при создании сайта разработчик часто заказывает услуги дизайнера и копирайтера⁵.

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

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

Для сотрудника плюсы фриланса очевидны.

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

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

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

Работодатель также получает ряд преимуществ от сотрудничества с фрилансерами.

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

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

В этой главе Иван Петуховский расскажет вам о необычных направлениях фриланса.

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

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

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

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

ГЛАВА 3. Как стать фрилансером

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

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

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

Образование

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

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

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

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

Опыт

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

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

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

Маркетинг

Вы можете быть высококлассным профессионалом с блестящим образованием и богатым опытом работы, но без хорошего маркетинга вам не добиться успеха

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

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

Самыми первыми фрилансерами были вовсе не программисты и копирайтеры. Ими были художники, писатели и зубные врачи. Изучайте их истории успеха. В них есть много полезной информации. Часто в старинных рассказах можно найти ответы на современные вопросы. Так, о маркетинге зубных врачей писал еще Антон Павлович Чехов.

Да, да! По правде говоря, он описывал маркетинговые приемы в контексте сатиры, но многие из этих приемов могли бы отлично работать и сегодня не только для дантистов, но и для программистов. Я говорю о рассказе Чехова «Общее образование». В нем один герой называет другого глупцом — немца Осипа Францыча, активно использующего маркетинг. Но так ли он глуп? Прочитайте рассказ Чехова «Общее образование» и решите для себя сами.

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

Приведу последний пример, чтобы убедить вас в великой силе маркетинга. В 2018 году, спустя 240 лет после визита в Россию Джузеппе Бальзамо, более известного как граф Калиостро, в самую большую страну мира приехал Энтони Джей Махаворик, или Тони Роббинс — бизнес-тренер, один из самых богатых фрилансеров в мире. Его состояние оценивается почти в полмиллиарда долларов. Явление сего идола современности состоялось 1 сентября 2018 года в спорткомплексе «Олимпийский» и собрало рекордное количество

поклонников в одном месте — более 26 000 человек, что было зафиксировано «Книгой рекордов Гиннеса». Заплатив от 40 000 до 500 000 рублей за билет, многотысячная толпа стояла в очередях и несколько часов ждала прихода Тони. По прошествии четырехчасового выступления Тони произошла полная «материализация чувственных идей» и гигантская толпа людей, поддерживаемая «астральной связью» с Тони, вошла в полный экстаз. Нужно отдать должное таланту Тони: даже в уставшую и обозленную массу народа он смог вдохнуть новую позитивную энергию — «как некогда греческие боги вдохнули жизнь в каменную Галатею».

Самым интересным в этой истории было то, что многие люди из этой толпы за полгода до приезда Тони Роббинса даже не догадывались о его существовании. Но вера в великую силу его бизнес-тренингов возникла не на пустом месте. Почву для этого подготовили талантливейшие российские продюсеры бизнес-спикеров. Именно они разработали и реализовали смелую маркетинговую стратегию продвижения Тони Роббинса на российском рынке бизнес-тренингов. И эта стратегия оказалась гениальной. По подсчетам журналистов, за четыре часа выступления организаторы собрали более 12 000 000 долларов выручки. Так великая сила маркетинга позволила сотворить чудо — «материализовать чувственную идею» о самом многочисленном бизнес-тренинге в истории.

Я рассказал вам о трех столпах успешного фриланса — образовании, опыте и маркетинге. Теперь давайте поговорим о главных этапах начала работы во фрилансе.

Первое, с чего вам необходимо начать, — изучите книги, посвященные фрилансу и маркетингу. Я дам вам небольшой список литературы, которую рекомендую к обязательному прочтению:

- Эрни Зелински, «Успех без офисного рабства»,
- Тейлор Пирсон, «Конец работы»,
- Келли Реслер, «Офис в стиле фанк»,
- Евгений Заплетин, «Фриланс на Upwork»,
- Гарри Беквит, «Продавая незримое»,

Второе — выберите отрасль, где будете работать. Вряд ли нужно подсказывать, что вы должны быть неплохим специалистом в том деле, которым хотите заниматься. Поэтому выходите на рынок с теми услугами, в которых вы максимально компетентны. Но даже если вы далеко не гуру в своем деле, то все равно выходите на рынок. Вы можете недорого продавать свои услуги, пока набираетесь опыта. Если у вас нет подходящей специальности, пройдите обучение фриланс-профессиям.

Третье — начните учить английский язык. Займитесь им серьезно — по два часа каждый день. Чем быстрее вы его освоите, тем быстрее получите доступ к международным контрактам, которые позволят заработать значительно больше денег. Но в то же время не стоит отказываться от иностранных заказчиков из-за плохого знания английского языка. Начните общаться, как только сможете понимать общий смысл простого разговора. Поверьте, для очень многих заказчиков английский такой же не родной язык, как и для вас. Большинство из них будут также как и вы допускать множество ошибок в разговоре и переписке. Поэтому будьте смелее: чем быстрее начнете общение, тем быстрее появится навык говорения.

Четвертое — выберите биржи и зарегистрируйтесь на них. Выше я упоминал о том, что биржи не дадут вам возможности заработать действительно большие деньги. Это возможно только с помощью вашей личной маркетинговой

стратегии и работы с заказчиками напрямую. Но в начале карьеры биржевой этап не просто полезен, а необходим. Без него вы не наберете критическую базу навыков и компетенций для работы во фрилансе. Кроме того, это один из наиболее быстрых способов выйти на рынок, найти клиента, узнать свою рыночную стоимость и заработать первые деньги. Ответственно отнеситесь к вопросу выбора бирж и регистрации на них. На многих биржах невозможно зарегистрироваться дважды. Также помните, что увод клиента с биржи, то есть налаживание прямых деловых отношений с клиентом, минуя биржу — поступок, влекущий для фрилансера очень плохие последствия, такие как огромные штрафы и даже пожизненную дисквалификацию на бирже. Так что берегите свою репутацию — ведите себя честно и порядочно, соблюдайте правила фриланс-бирж. В интернете вы найдете массу информации на тему сравнительных преимуществ и недостатков различных бирж фриланса. Вам необходимо внимательно изучить ее, проанализировать и принять решение. Ниже приведу список наиболее популярных бирж фриланса.

Биржи для фрилансеров

- **work-zilla** — биржа для новичков-фрилансеров
- **kwork** — популярная биржа фриланс-услуг
- **flbord** — биржа с хорошей модерацией исполнителей и заказчиков
- **weblancer** — популярная биржа для фрилансеров
- **freelancejob** — биржа удаленной работы
- **moguz** — сервис для начинающих фрилансеров
- **5bucks** — биржа новичков с фиксированной стоимостью услуг в 5 долларов

- rchel — сайт для поиска работы фриланс
- fl — очень крупная биржа фриланса для профессионалов с портфолио
- kadrof — биржа удаленной работы
- YouDo — сайт поиска заказчиков и исполнителей на разные работы
- Яндекс.Услуги — сервис «Яндекса» для поиска услуг и исполнителей
- toloka.yandex.ru — сервис «Яндекса» для поиска услуг и исполнителей
- workspace.ru/freelance — биржа фрилансеров

Биржи для копирайтеров

- etxt — биржа для копирайтеров, рерайтеров, переводчиков;
- advego — биржа контента № 1
- contentmonster — биржа копирайтинга
- textsale — биржа покупки и продажи уникального контента
- text.ru — крупный сайт копирайтинга
- copylancer — сервис по созданию текстового контента
- Fl1 — фриланс-биржа с рекомендованной стоимостью услуг

Зарубежные биржи

- Upwork — топовая биржа фриланса для профессионалов
- Freelancer.com — крупная западная биржа фриланса
- 99designs — сайт для дизайнеров и художников

- Golance — крупная фриланс-биржа с большим количеством заказов
- Guru.com — зарубежная биржа
- Proz — биржа для переводчиков
- TopTal — крупная биржа для дизайнеров, финансистов и программистов
- Studio.envato — биржа фриланса от крупного интернет-магазина
- PeoplePerHour — сервис для специалистов в области веб-разработки и поисковой оптимизации
- Freelancewritinggigs — биржа для копирайтеров, веб-райтеров, писателей, редакторов и издателей
- Preply — сервис репетиторства по разным языкам
- SEOClerks — биржа для SEO-специалистов
- Flexjobs — платформа для поиска заказов и вакансий на удаленную работу

К пятому шагу переходите после того, как освоитесь с работой на бирже. Он заключается в разработке и реализации собственной маркетинговой стратегии. Стратегия должна включать в себя вашу деятельность на биржах и активный поиск клиентов вне бирж.

Для маркетинговой стратегии работы на бирже важны позиционирование и рейтинги, которые зависят от отзывов. Позиционирование себя на бирже фриланса осуществляйте на основе двух правил: «Бери дорого» и «Узкая специализация — широкая география». Первое правило гласит: без нужды не демпингуйте. Не бойтесь назначить за свою работу высокую цену. Восприятие вашей ценности на бирже прямо пропорционально указанной вами цене. Второе правило означает, что лучше иметь узкую специализацию, чем брать все заказы подряд. Вам может показаться, что

в этом случае вы можете упускать значительный сегмент рынка и терять в заработке, но если вы будете работать на нескольких биржах, в разных регионах мира, с международными заказчиками, то потери от узкопрофильности компенсируются более высокой ставкой за специализацию и широким географическим охватом. При этом такое позиционирование делает ваш микробизнес более устойчивым и сильным по сравнению с конкурентами.

Каждая биржа имеет собственные принципы формирования рейтинга, но общее правило таково, что на ваш рейтинг влияют три стороны: исполнитель, заказчик и биржа. Что касается вас как исполнителя, то по умолчанию рейтинг зависит от наличия портфолио. Поэтому позаботьтесь, чтобы оно было качественным и заполненным по максимуму. Заказчик влияет на ваш рейтинг своими отзывами. Постарайтесь сразу выработать тактику работы с заказчиком, которая бы приводила к написанию хорошего отзыва. Если это предусмотрено биржей, то после завершения работы узнайте его мнение о результате и сообщите, что будете очень благодарны за отзыв. Очень часто биржи добавляют рейтинг пользователям, которые активно участвуют в специальных рекламных кампаниях по продвижению биржи. Обязательно воспользуйтесь таким предложением, если оно поступит.

Маркетинговая стратегия продвижения ваших услуг вне биржи заслуживает отдельной книги, поэтому остановлюсь лишь на основных моментах.

- На рынке вне бирж также важно выбрать правильное позиционирование, и оно должно соответствовать вашему позиционированию на бирже.
- В мире фриланса только два основных рекламоносителя доказали свою эффективность.

Это интернет и ваши довольные заказчики. Поэтому заведите правило по итогам работы спрашивать заказчика, что ему понравилось, а что — нет. Ведите учет ответов в отдельном файле на компьютере. По итогам квартала делайте анализ ответов. На его основе вы сможете улучшить качество своих услуг, повысить удовлетворенность клиентов, а значит и увеличить спрос на ваши услуги. Для продвижения в интернете создайте собственный сайт, упакуйте страницы в соцсетях, наймите интернет-маркетолога для проведения рекламной кампании.

- Если у вас нет возможности нанять специалиста по интернет-маркетингу, придется пиарить себя самостоятельно. Старайтесь использовать максимально простые рекламно-маркетинговые механизмы. В идеале вам нужно использовать CPA и CPL модели оплаты интернет-рекламы, развивать партнерские программы. Достаточно эффективны СММ-«технологии: продвижение через «Фейсбук» и «Инстаграм» — недорогой и результативный способ получения лидов. Вы также можете использовать контекстную рекламу, но настройка ее потребует времени, которого фрилансеру всегда не хватает. Поэтому к использованию контекстной рекламы стоит переходить, когда у вас уже есть финансовые ресурсы, чтобы нанять специалиста или обратиться в агентство интернет-маркетинга. К таргетированной рекламе фрилансеры прибегают достаточно редко, так как не обладают достаточными временными и финансовыми ресурсами, чтобы работать с «полутеплыми» клиентами.

- Формируйте собственный бренд. Активно занимайтесь пиаром. Чем больше будет информации о вас в интернете, тем легче интернет-маркетологам продать ваши услуги. Используйте любые возможности — пишите статьи в блогах, отвечайте на посты в соцсетях с указанием ссылок на свой сайт, участвуйте и устраивайте профессиональные конкурсы, оказывайте бесплатную помощь СМИ — взамен на статьи о вас или упоминание в новостях, напишите книгу, как делаю это я.
- Маркетинговая стратегия должна обязательно включать план ее реализации, который должен в свою очередь включать в себя позиционирование, запуск интернет-рекламы, мероприятия по формированию собственного бренда.

Иван Петуховский поделится своим опытом карьерного старта во фрилансе.

- Когда я начинал свою деятельность в качестве фрилансера, уже работали несколько бирж фрилансеров. Я применял одну из двух стратегий поиска клиентов. Первая заключалась в активном просмотре объявлений о поиске подрядчика, выбору подходящих заказов и скорейшему отклику на них. Вторая стратегия — ожидание, что кто-то тобой заинтересуется сам. Первая работала лучше. Кроме работы с биржами я активно размещал информацию о себе и своих умениях на специализированных форумах. Начинал с работы за отзыв и с огромной скидкой. Спустя некоторое время я нашел несколько локальных клиентов, просто через знакомых. В то время в Таиланде активно развивался рынок недвижимости, и я стал основным подрядчиком по ведению

сайтов для агентств недвижимости, ориентированных на русскоязычную аудиторию.

К старту моей карьеры можно отнести и работу в покерном бизнесе. Мне не сразу удалось там зарабатывать. В начале пришлось «прокачаться» в области математики игровых процессов. Но самое главное, я понял, что у меня есть навыки, язык, умение коммуницировать. У меня сложились хорошие отношения с менеджерами покерных румов. Однажды они спросили, почему я не сделал свою «аффилиатку»? Для меня это было открытие. Я знал, что это такое, но не думал, что в покере это настолько развито. Со временем я практически перестал играть, а начал работать как аффилейт-менеджер. Когда я начал рисковать и вкладываться в рекламу, мои объемы переходов сильно выросли и заработок с системы достиг 7 000 долларов в месяц — безумных тогда для меня денег. Я позволил себе нанять одного сотрудника, который считал процент, отслеживал договоренности, рассчитывал, какой объем бонуса выплачивался каждому отдельному клиенту, возврат, индивидуальные условия. На деньги от покера я смог купить свою первую квартиру в Таиланде, что для меня тогда стало воплощением мечты. Я заработал на квартиру за один год. Это было невероятным достижением, особенно на фоне квартирной эпопеи моих родителей. Тогда я понял, что сделал ошибку, не уйдя во фриланс раньше. Я осознал, что зря боялся окунуться в рынок свободного найма, так как это вовсе не билет в один конец. Я всегда мог вернуться на работу и продолжить работать в классическом найме. Но я никогда не смогу вернуть годы своей молодости, которые я провел, исполняя за небольшое вознаграждение чужие мечты, а не наслаждаясь свободой, азартом, риском и райским тропическим климатом.

Резюме

- 1.** В основе успеха фрилансера лежат три составляющие: образование, опыт и маркетинг.
- 2.** Лучший вариант получить профессию для фриланса — окончить учебное заведение, которое специализируется на подготовке специалистов-фрилансеров.
- 3.** Чем быстрее вы выучите английский язык, тем быстрее сможете рассчитывать на рост доходов от фриланса.
- 4.** Для наработки опыта потребуется 3–4 года упорного труда.
- 5.** Маркетинговое позиционирование себя на биржах фриланса осуществляйте на основе двух правил: «Бери дорого» и «Более узкая специализация — более широкая география».
- 6.** На ваш рейтинг на бирже влияют три участника процесса: исполнитель, заказчик и биржа.
- 7.** Составьте план реализации вашей маркетинговой стратегии.

ГЛАВА 4. **Этапы карьеры фрилансера**

Пообщавшись со многими фрилансерами, изучив их успешный опыт и ошибки, я постарался составить классическую карьерную траекторию фрилансера, а точнее описать этапы, которые среднестатистический фрилансер проходит, развиваясь как профессионал. У меня получилось выделить пять основных этапов становления фрилансера.

Этап 1. Новичок

На этом этапе главная задача — изучить возможности всех Telegram-каналов и ботов Telegram, посвященных заказам для фрилансеров. Также важно максимально повысить свой рейтинг на биржах фриланса. Для этого первое время вам придется работать на портфолио, демпинговать и слезно просить клиентов оставить отзыв. Вы будете много работать за очень небольшие деньги. Но главное — вы нарабатываете опыт. Этот этап в среднем длится около полугода и характеризуется постоянным желанием бросить затею с фрилансом и уйти в классический найм. Это самый

тяжелый и «голодный» этап. Большая часть самоуверенных наивных девочек и мальчиков, мечтающих о творческой работе с ноутбуком под пальмой, отсеиваются именно на этом этапе, так как они оказываются совершенно не готовы к жесткости рынка чистой конкуренции.

Этап 2. Молодой специалист

Перейдя на этот этап, фрилансер сосредотачивается на маркетинговом позиционировании своих услуг — выборе четкой рыночной ниши. От правильности принятого решения зависит его дальнейший успех. Кроме этого, фрилансер начинает понимать важность обучения. На этом этапе фрилансеры занимаются интенсивным самообразованием. Второй этап забирает еще полгода вашего времени, и если он проходит удачно, то у вас появляется надежда на будущий успех и первый относительно стабильный доход.

Этап 3. Перспективный фрилансер

На третьем этапе фрилансер занимается разработкой и внедрением собственной маркетинговой стратегии, которая включает в себя поиск клиентов вне бирж фриланса. Большую часть времени здесь занимают маркетинг и переговоры, а не выполнение заказанной работы. Появляются первые постоянные клиенты, а также осознание своей реальной рыночной стоимости. Начинает формироваться собственный бренд и репутация. Доходы от фриланса позволяют нормально существовать, без дополнительной поддержки от родителей или подработки на классическом найме. Этот этап длится не менее года.

Этап 4. Профессионал

Фрилансеры, дошедшие до этого этапа, виртуозно владеют маркетинговыми инструментами продвижения своих услуг. Клиенты с бирж фриланса составляют относительно небольшую часть портфеля заказов. Основную часть заказов профессионалы начинают получать от постоянных клиентов, с которыми контактируют напрямую. У фрилансеров, вышедших на этот уровень, качество услуг обычно выше, чем у конкурентов, и они хорошо понимают, в чем основные преимущества их услуг. На этом этапе фрилансеры активно нанимают других, более «дешевых» коллег для выполнения части сложных заказов. Доходы вырастают до 3000–4000 долларов в месяц, то есть до уровня дохода западного среднего класса. Это позволяет выбрать место жительства в максимально комфортном регионе мира. Также у фрилансера остаются деньги даже после оплаты всех нужд для обеспечения своей жизнедеятельности. Этот этап характеризуется началом формирования накоплений и длится не менее года.

Этап 5. Акула фриланса

Далеко не все выходят на этот этап, но его достижение является той заветной мечтой, к которой стремятся начинающие фрилансеры, когда решают связать свою карьеру с рынком свободного найма. Как правило, на этом этапе фрилансер принимает решение о диверсификации своего бизнеса или о создании компании (агентства) по профилю своей работы. У него появляется своя команда специалистов-подрядчиков. Управление такой командой требует особых навыков, поэтому фрилансер вынужден пройти обучение по программе MBA (зачастую онлайн). Основу

портфеля заказов начинают составлять контракты с североамериканскими заказчиками, так как они больше платят. Доходы достигают такого уровня, что большая их часть тратится на инвестиции в бумаги, металлы и недвижимость.

Таким образом, пройдя все пять этапов и не сломавшись ни на одном из них, любой фрилансер может достигнуть высокого уровня дохода и качества жизни.

Посмотрите, какие этапы на своем карьерном пути прошел один из самых успешных российских фрилансеров — Иван Петуховский.

- Самый долгий и сложный этап — этап становления (то есть новичка). Для меня очень большой проблемой стало отсутствие уверенности в своих силах. Ведь у меня не было понимания, на что я способен, я не знал границ своих возможностей. Когда ты что-то делаешь в первый раз, то ты не можешь знать, получится это или нет. Эта неопределенность мешает, сковывает твою волю. Первое время моя стратегия риска была очень консервативна. Я боялся оступиться, ошибиться, тем более запас финансовой прочности был минимален. Пять долгих лет я не мог решиться уволиться с основной работы. Положительные примеры меня тоже почему-то не вдохновляли, а заставляли искать объяснения, почему это не смогу сделать я. И такие объяснения я легко находил: «Им повезло», «Время этой идеи уже ушло» и тому подобное. Но когда я попробовал реализовать свой план, то... совершил-таки ошибку, оставшись без денег; но получил опыт и почувствовал вкус свободной жизни, свободного труда, поэтому я твердо решил, что, как только представится возможность, я попробую еще раз — и вернусь во фриланс.

- Я хорошо помню момент, когда почувствовал себя профессионалом во фрилансе. Это был первый год моей жизни

• в Таиланде. Заказов не хватало, чтобы заработать на хо-
• рошую жизнь. Я мог позволить себе только самое необ-
• ходимое. Поэтому приходилось постоянно искать новые
• идеи, как и где побольше заработать. Однажды в местном
• ирландском пабе я познакомился с англичанином, кото-
• рому пожаловался на дороговизну оформления виз для
• проживания в Таиланде. На что он посоветовал мне вос-
• пользоваться прямым, официальным путем получения
• визы, минуя посредников, и рассказал все тонкости этого
• процесса. Вскоре я воспользовался его советом и всего
• за 30 долларов государственной пошлины получил визу.
• При этом стоимость получения виз через посредников со-
• ставляла в то время 300 долларов. Я понял, что могу создать
• хороший бизнес, если поставлю это дело на поток и сделаю
• получение визы дешевле, чем в среднем по рынку — по 200
• долларов. В этот же день я поехал в магазин и купил телефон,
• напечатал за 50 долларов 1000 объявлений на русском
• языке: «Визы для фрилансеров на 3 месяца! Стоимость 200
• долларов!» Потом купил клей, сел на арендованный мопед
• и за неделю объехал туристические районы, обклеив все
• столбы у магазинов и кондоминиумов. Через день я уже
• не успевал отвечать на звонки. Этот проект и рекламная
• кампания дали мне возможность остаться в Таиланде и по-
• дарили чувство уверенности. Я почувствовал себя асом,
• способным в одиночку, без начального капитала выжить
• в чужой стране и прилично заработать. Через месяц я пре-
• вратился в подобие миграционного центра. Звонки шли
• беспрерывно, у меня появились стабильный источник до-
• хода и новые знакомства, которые в дальнейшем я конвер-
• тировал в бизнес-партнерства. Этот пример показал мне,
• что не надо заикливаться на своей специальности и фри-
• ланс-биржах. Деловые возможности зачастую находятся под

ногами и вне рамок основной специализации. Фриланс — творческий бизнес-процесс, не забывайте об этом!

Рано или поздно, эффективный фрилансер начинает нанимать людей и с этого момента становится предпринимателем. Как только вы переходите от решения элементарных задач и выполнения простых заказов к более сложным, сама система мотивирует вас нанимать дополнительных узкоспециализированных специалистов. С момента найма первого подрядчика фрилансер превращается в предпринимателя. Это — высшая степень развития фрилансера, но движение по пути предпринимательства только начинается.

Есть и альтернативный путь — повышение ставки. Некоторым комфортно находиться исключительно в позиции фрилансера, они понимают пределы необходимого для себя минимума, при этом не беря на себя дополнительного риска. Выбирая работу без нанятого персонала, они тратят больше времени на себя, семью, спорт, детей. Как правило, в целях повышения уровня дохода они идут по пути повышения ставки — в соответствии с растущим профессионализмом.

Резюме

1. Выделяют пять этапов развития фрилансера: новичок, молодой специалист, перспективный фрилансер, профессионал, акула фриланса.
2. Этап новичка — самый тяжелый и голодный. Большинство бросают идею фриланса именно на этом этапе.

3. Рано или поздно эффективный фрилансер начинает нанимать людей и с этого момента становится предпринимателем.
4. Некоторым комфортно исключительно в позиции фрилансера, они понимают пределы необходимого для себя минимума. Рост их доходов связан с увеличением стоимости их услуг.

ГЛАВА 5. **Ошибки фрилансера**

Эта глава посвящена тем классическим ошибкам, которые допускает фрилансер на различных этапах своей карьеры. Я выделил 12 типичных ошибок.

1. Ошибочное позиционирование.
2. Поиск клиентов только на биржах.
3. Отсутствие самодисциплины.
4. Недостаток рекламы.
5. Недостаток образования.
6. Инфантильные надежды на быстрый финансовый результат.
7. Отсутствие команды.
8. Расточительность.
9. Отсутствие страховок.
10. Боязнь инвестирования.
11. Отсутствие обратной связи от клиентов.
12. Ошибка в ценообразовании.

Ошибочное позиционирование — один из самых распространенных просчетов. Когда фрилансер впервые

выходит на биржи, то сталкивается с недостатком заказов из-за низкого рейтинга своего профиля и отсутствия портфолио. Часто первое решение, которое приходит на ум в этой ситуации, — расширить ассортимент предлагаемых услуг. Действительно, поверхностный взгляд на проблему подсказывает именно это решение, ведь таким образом можно увеличить количество клиентов и, соответственно, собственную выручку. Но это решение загоняет фрилансера в тупик: он гонится за несколькими зайцами и в итоге теряет в уровне своей квалификации по сравнению с узкоспециализированными конкурентами. Но самое главное — он теряет собственное маркетинговое позиционирование в глазах потенциальных заказчиков, которые стремятся отдать заказ узкому специалисту, а не мастеру-многостаночнику. С другой стороны, слишком узкая специализация может оставить вас с очень небольшим объемом заказов. Но эта ситуация исправляется расширением географии предлагаемых услуг. Поэтому вы должны, пользуясь своими знаниями статистики биржи и интуицией, выбрать такую ширину ниши, которая позволит вам иметь с одной стороны — устойчивое конкурентное положение, с другой стороны — удовлетворяющий вас поток заказов. При этом нужно помнить — чем уже ниша, в которой вы работаете, тем шире должен быть географический охват рынка.

Поиск клиентов только на биржах. Многие обыватели, говоря о фрилансе, имеют в виду исключительно работу через биржи фриланса. Именно из-за этого у них складывается впечатление, будто на фрилансе если и можно обеспечить себе достойный доход и уровень жизни, то разбогатеть практически невозможно. Но такая узкая трактовка понятия фриланса в корне не верна. Биржи для

фрилансера — только один из каналов привлечения клиентов. Преимущество этого канала в стабильности, но заработать большие деньги на бирже действительно сложно. Поэтому для того, чтобы зарабатывать на фрилансе серьезные деньги, фрилансер должен иметь собственную маркетинговую стратегию по прямому поиску заказчиков, минуя биржи. Кроме того, он должен формировать свой бренд.

Отсутствие самодисциплины. У фрилансера нет начальников, нет контрактных обязательств приходиться на работу к восьми утра, но часто есть много соблазнов в виде солнца, моря, вкусного вина и красивых курортниц. Поэтому развитие самодисциплины — важнейшая часть процесса профессионального роста. На самом деле фрилансеру очень легко «слететь с катушек» и «пуститься во все тяжкие»: наслаждения и отдых становятся слишком доступными. Но такая слабость чревата голодом. Самодисциплина — всего лишь определенные привычки: рано вставать, работать по восемь часов в день, не злоупотреблять алкоголем. Максвелл Мольц, пластический хирург и основатель психокибернетики, пришел к выводу, что пациенту нужен 21 день, чтобы привыкнуть к новому лицу и перестать чувствовать фантомные боли. Это легло в основу вывода, что все человеческие привычки вырабатываются за 21 день. Если вы чувствуете, что вас начало «кренить» не в ту сторону, например вы стали поздно вставать, то постарайтесь в течение 21 дня вставать рано. Вы удивитесь, но по прошествии этого времени он перестанет быть вам в тягость.

Недостаток рекламы. Никогда не экономьте на рекламе. Если вы работаете не только через биржу, но и ищете заказчиков самостоятельно, то имейте всегда определенный месячный бюджет на рекламу. Не скупитесь на рекламу.

Инвестиции в рекламу, как правило, самые быстро окупаемые.

Недостаток образования. Для того чтобы продавать свои услуги, надо уметь их хорошо оказывать. А еще важнее — уметь их оказывать лучше других. Чтобы этого добиться, надо постоянно повышать свою квалификацию и учиться больше других. Встречаются такие горе-фрилансеры, которые, будучи средненькими специалистами, начинают рассказывать про свой опыт, низкие заработки на фрилансе (по сравнению с работой в классическом найме). Но их результат закономерен. Как правило, это бывшие сотрудники крупных госкомпаний. Кое-как справляясь со своими рабочими задачами, они умудрились просидеть в государственных компаниях десятки лет. Внутри таких компаний не настолько сильная конкуренция, как на открытом рынке, да и уволить человека достаточно трудно. Так вот эти ребята вполне себе выполняли свои обязанности, хотя и на минимально возможном уровне качества. Когда же они пришли во фриланс, там из-за высокой конкуренции возникла необходимость не только выполнять порученные задачи, но и делать это быстрее и качественней конкурентов. К такому повороту событий горе-фрилансеры оказались не готовы, поэтому повторных заказов, которые являются наиболее выгодными, они не получали. Чтобы не стать героем подобных историй, вам необходимо максимально заботиться о вашей квалификации, постоянно обучаться и инвестировать в свое профессиональное развитие.

Инфантильные надежды на быстрый финансовый результат. Попробуйте заниматься фрилансом, и у вас ничего не получится. Именно так все и будет, если вы просто решите «попробовать». Приходить во фриланс нужно не для того, чтобы попробовать или попытаться счастья, а для того, чтобы

строить долгосрочную карьеру, в которой будет огромное количество лишений, неудач и ошибок. Решение уйти во фриланс должно быть взвешенным и ответственным. Вы должны исключить из своего сознания наивные представления, что допустимо работать вполсилы, а уж если получится хорошо зарабатывать, то тогда можно полностью посвятить себя фрилансу, уволившись с основной работы. В этом случае вы, скорее всего, навсегда останетесь работником в классическом найме. Выход на нормальные доходы может занять год, а зарабатывать больше, чем в найме, вы сможете не раньше, чем через два-три года. Поэтому сразу настройтесь на долгую и усердную работу, чтобы достичь плановых финансовых показателей.

Отсутствие команды. Многие фрилансеры никогда не зарабатывают больших денег, и их заработки вечно остаются на среднем уровне, обычно — не более 1500 долларов. Одна из причин такой ситуации — отсутствие у фрилансеров команды субподрядчиков. Большие деньги обычно приходят от больших проектов, которые не сделать в одиночку. Поэтому фрилансеры, не имеющие команды, обычно отказываются от подобных задач. Кроме того, вам необходимо помнить один из постулатов великого Карла Маркса — заработать прибыль можно, только используя труд других людей. Вам следует заранее позаботиться о подборе субподрядчиков, которые помогут вам выполнять большие проекты.

Расточительность. Первое время вам придется очень экономно расходовать получаемые от фриланса средства. Возможно, будет непривычно, что вы не можете потратить их на себя, так как предстоят расходы на рекламу, обучение, страховки. Когда вы работаете в классическом найме, у вас либо нет этих расходов, или они составляют

небольшую долю личного бюджета. Во фрилансе же на них уходит значительная часть заработанного. Кроме того, вам необходимо откладывать часть прибыли на черный день или на финансовую подушку. Эти деньги пригодятся, если вы заболете или временно окажетесь без заказов. Фрилансеры, которые не понимают важности экономии средств и необходимости делать сбережения, вынуждены искать работу в классическом найме при первой же кризисной ситуации.

Отсутствие страховок. Эту ошибку совершают как от легкомыслия, так и из-за финансовой несостоятельности. Вы можете позволить себе непродолжительное время жить без медицинской и пенсионной страховок, но как только у вас появятся первые приличные доходы, постарайтесь сразу их приобрести. Во фрилансе вы ответственны сами за себя, никто за вас не побеспокоится и не выделит материальную помощь как заслуженному работнику. Из-за отсутствия страховок вы можете попасть в очень тяжелую финансовую ситуацию. В одной из следующих глав мы подробно рассмотрим все виды страховок, необходимых фрилансеру.

Боязнь инвестирования. Эту ошибку совершают не только фрилансеры. Но именно для них последствия этой ошибки особенно ощутимы. Вам нужно помнить, что настанет время, когда вы не сможете конкурировать на рынке с молодыми, энергичными специалистами, но, в отличие от сотрудников крупной компании, никто не предложит вам должность старшего менеджера-наставника или место преподавателя в корпоративном университете. У вас просто перестанут покупать ваши услуги. Поэтому всю жизнь вы должны готовиться к этому моменту, стремиться как можно раньше стать

состоятельным человеком. Лучший способ добиться этого — не только много и хорошо работать, но и умело инвестировать. Обязательно изучите эту науку, либо наймите себе консультанта по инвестициям. Одна из следующих глав этой книги поможет вам разобраться в вопросах инвестирования. Фрилансеры, которые тратят все заработанные деньги на путешествия и дорогие автомобили, не выделяя значительную часть своего дохода для инвестирования, рискуют закончить карьеру бедным человеком, владеющим старым автомобилем престижной марки.

Отсутствие обратной связи от клиентов. Представьте, что вы управляете автомобилем, у которого нет никаких приборов в салоне. Вы не знаете ни скорости, ни остатка топлива, ни температуры двигателя. Из-за отсутствия приборов вы не имеете обратной связи от автомобиля и не знаете, что с ним творится. Скорее всего, вы не рискнете на нем куда-либо поехать, так можете нарушить правила дорожного движения или встать посреди дороги из-за отсутствия топлива в баке. При этом некоторые фрилансеры считают возможным управлять своим микробизнесом, не собирая информацию от клиентов. Им не интересно, что нравится клиентам в их работе, а что не удовлетворяет. Соответственно, они не делают никакого анализа и не принимают никаких решений, чтобы лучше удовлетворять потребности клиентов. Это напоминает езду на авто без приборов, поэтому ничем хорошим закончиться не может. Надолго такие фрилансеры на рынке не задерживаются.

Ошибка в ценообразовании. Завышенная стоимость услуг фрилансера может резко уменьшить объемы продаж. Но в то же время, на низких ценах ничего не заработаешь. Поэтому нужно не ошибиться с определением ценности своих услуг. На бирже это сделать проще: там есть средний

диапазон цен, которых надо придерживаться, оставаясь максимально близко к верхней планке этого диапазона. На внебиржевом рынке нужно ориентироваться на цены лидеров рынка и выставлять свои, учитывая уровень известности или неизвестности вашего бренда.

В конце этой главы, посвященной практическому опыту Ивана Петуховского, вы изучите кейсы с историями о самых роковых ошибках на порище фриланса.

- Начнем с того, что я совершил практически все ошибки,
- какие только мог. Но я выделю три основные.
- Самая распространенная ошибка фрилансера — отсут-
- ствие официального оформления. Когда я начинал рабо-
- тать, еще не было специальных организационно-правовых
- форм для фрилансеров наподобие «самозанятости». Тогда
- все делалось по-простому: переговоры велись в ICQ (был
- такой мессенджер до WhatsApp и, вполне возможно, до ва-
- шего рождения), договоров никто не заключал. Максимум
- как можно было гарантировать оплату — через предоплату.
- Из-за отсутствия договорного оформления заказчики не-
- редко обманывали меня. Наиболее часто не платили вторую
- часть оговоренной суммы, так как предоплата обычно со-
- ставляла 50%. Мы работали удаленно, и судиться с амери-
- канскими заказчиками, находясь в Таиланде, было тяжело.
- Сейчас часть этой проблемы решают биржи. Но появилась
- другая проблема — внимание налоговых органов к расту-
- щему рынку фриланса. Поэтому не дожидайтесь штрафов
- и арестов. В разных странах последствия могут быть разной
- серьезности, вплоть до тюремного заключения. Начав ра-
- боту во фрилансе, обязательно официально оформите свою
- деятельность. Это не только позволит вам легализоваться

• в глазах государства, но и обезопасит от обмана со стороны
• заказчиков.

• Вторая по распространенности ошибка — отсутствие
• технического задания. Клиент всегда думает, что он все
• предельно понятно объясняет, а вы полностью все пони-
• маете и запоминаете. Но на самом деле это не так. В итоге,
• из-за отсутствия четкого ТЗ, часто возникают разногласия
• на этапе сдачи, происходят конфликты, вы перерабатываете,
• а вам за это не доплачивают. Обязательно оформляйте тех-
• ническое задание в письменном виде!

• Третья ошибка — отсутствие четкого понимания, какой
• объем задач вам по силам. Часто фрилансеры набирают
• работу, не учитывая своих реальных временных и профес-
• сиональных возможностей. Стоит учитывать особенности
• распределения своего времени на работу, отдых и личную
• жизнь. Иначе проблемы с нарушением сроков могут сильно
• отразиться на его деловой репутации.

Резюме

Основные ошибки фрилансера

1. Ошибочное позиционирование.
2. Поиск клиентов только на биржах.
3. Отсутствие самодисциплины.
4. Недостаток рекламы.
5. Недостаток образования.
6. Инфантильные надежды на быстрый финансовый результат (в том числе отсутствие адекватной оценки своих временных и профессиональных возможностей).
7. Отсутствие команды.
8. Расточительность.

9. Отсутствие страховок (в том числе отсутствие официального оформления деятельности как самозанятого или ИП).
10. Боязнь инвестирования.
11. Отсутствие обратной связи от клиентов (в том числе, отсутствие технического задания на проект).
12. Ошибка в ценообразовании.

ГЛАВА 6. **Четыре правила жизни фрилансера**

Внешняя рыночная среда фрилансеров полна неопределенности и опасностей. Чтобы выжить в таком мире, необходимо придерживаться неписаных правил, которые сформулированы благодаря опыту, неудачам и успеху миллионов предшественников. Наблюдая за фрилансерами из совершенно разных отраслей, изучая их профессиональный опыт, я выделил четыре основных правила, которых придерживается успешное большинство.

Правило первое: стремитесь быть профессионалом

Ваш профессионализм — именно то, что продает вас на рынке. Поэтому «товар» должен быть превосходного качества. Высококласный профессионал в узкой сфере, например профессор математики, может зарабатывать по 100 долларов в час, просто работая через крупную международную биржу. Если же заказ приходит по каналам прямого маркетинга, то суммы могут возрасти многократно — посмотрите на огромные гонорары

преподавателей, работающих в качестве бизнес-тренеров в крупных корпорациях. При этом оплата начинающего бизнес-ассистента на той же бирже колеблется в районе пяти долларов за час. Эти люди работают на одной и той же электронной площадке, тратят примерно одинаковые средства и усилия на маркетинг, их обоих называют фрилансерами, они тратят одинаковое время на выполнение своей работы, но разница в их доходах колоссальна, и она напрямую зависит от уровня профессионализма. Помните об этом всегда. Стремление к максимальному профессионализму — правило успеха номер один для фрилансера. Вы можете усиливать маркетинг, сколько угодно прокачивать свой рейтинг на бирже, но если вам нечего продать, то есть вы «пустой» специалист или ваша услуга не слишком высокотехнологична и стоит копейки, то вам сложно будет заработать большие деньги, так как никто не захочет вам их платить. Поэтому всегда стремитесь к профессионализму — получите максимально высокую образовательную или ученую степень, посещайте специализированные курсы, изучайте профессиональную литературу, будьте активным участником профессиональных сообществ, совершенствуйте знание английского языка.

Правило второе: развивайте коммуникацию

Все должны знать вас, и вы должны знать всех. Стеснительность и интроверсия — плохие помощники для фрилансера. Для успеха в этом деле, как и в любом другом, крайне важны все виды коммуникаций — нетворкинг, реклама, PR. Ваши заработки зависят от сделок, которые вы совершаете на бирже или вне ее, а сделки — это итог контактов

и переговоров. Поэтому у вас всегда должны быть в запасе силы, время и средства, чтобы развивать названные выше виды коммуникаций. О вас должны знать и говорить, вас должны обсуждать. Пишите книги, публикуйтесь в профильных интернет-ресурсах, ведите свой канал на YouTube, ходите на мероприятия, встречайтесь и еще раз встречайтесь с разными людьми. Составьте план развития коммуникаций и обязательно включите его в маркетинговый план продвижения своих услуг.

Правило третье: будьте терпеливы и настойчивы

Удача — слово женского рода. Она так же, как и женщина, любит, когда ее долго и настойчиво добиваются. Не торопитесь выпускать весь свой страстный пыл, не гонитесь за скорым результатом: разочаруетесь и денег не заработаете. Лучше приготовьтесь к игре вдолгую, рассчитывайте на длительный процесс профессионального роста и постепенного повышения эффективности ваших маркетинговых коммуникаций. Фрилансер — свободный охотник, ему нужно уметь дожидаться большую добычу. Однажды мне попалась книга про семью дальневосточных охотников Янковских (сейчас мы бы их назвали фрилансерами). Один из них написал книгу про охоту — «Нэнуни», что с корейского переводится как «Четырехглазый», такое прозвище корейцы дали старшему Янковскому за меткость. В книге рассказывается о правилах успешной охоты, одно из которых — умение дожидаться своей главной добычи. Дословно оно звучит так: «Удача копится», что означает — не суетись и не нервничай, если долго не получаешь искомый результат; умей терпеть и ждать: в это время «копится твоя удача». Умейте ждать

своего шанса и не отступайте перед сложностями на пути профессионального роста.

**Правило четвертое:
всегда ищите и используйте новые
возможности**

Никогда не останавливайтесь на достигнутом. Помните: вы всегда имеете какие-то недоработки в качестве своих услуг и не видите всех возможностей повышения доходов. Поэтому регулярно — каждый день или хотя бы каждый выходной — заставляйте себя подумать, как еще можно увеличить стоимость вашей услуги, как можно увеличить количество клиентов, какие еще услуги вы можете предложить для ассортимента и оправданна ли диверсификация деятельности. Очень часто фрилансер, находясь в фарватере регулярных действий, не обращает внимания на изменившуюся обстановку и возникшие новые возможности. Приведу пример моего знакомого филолога — специалиста в области русского языка. Как и многие выпускники филологических факультетов, он стал фрилансером-копирайтером. И надо сказать, эту сферу он освоил очень хорошо, выйдя спустя некоторое время на приличные доходы. Но однажды, во время его встречи со мной, ему позвонили родственники из Канады и он заговорил с ними на очень хорошем английском языке. Я спросил, не подрабатывает ли он репетитором. На что он ответил, что никогда раньше об этом не задумывался, но обязательно изучит этот вопрос. Спустя год он полностью забросил копирайтинг, сосредоточившись на онлайн-репетиторстве по английскому языку, так как его заработок от этой деятельности оказался в два раза выше, чем заработок от копирайтинга. Но это не конец истории.

Еще через год он попробовал себя в качестве репетитора по русскому языку для иностранцев и понял, что на этом поприще может зарабатывать еще больше, чем на английском для россиян, и полностью переключился на новый вид деятельности. Таким образом, благодаря моей подсказке и творческим экспериментам, мой знакомый нашел нишу, где был оценен по максимальной ставке, что позволило резко повысить его доходы. Всегда находите время, чтобы осмотреться вокруг, оценить изменения на рынке, проверить рыночные гипотезы, попробовать что-то новое. Не бойтесь разумно рисковать: ведь найти заветную золотую жилу может только тот, кто постоянно ищет.

Не факт, что, соблюдая эти четыре правила, вы обязательно достигните успеха во фрилансе. И также не следует, что вы не добьетесь успеха и не заработаете больших денег, если откажетесь соблюдать правила. Все-таки у каждого свой путь. Но в большинстве случаев соблюдение этих правил значительно сокращает и облегчает дорогу к вершинам профессионального фриланса.

Мой коллега Иван Петуховский рассказывает о своих принципах успешного фриланса.

- Первое, что нужно выделить, — умение учиться и необходимость постоянно совершенствоваться. Чем больше ты знаешь, тем больше стоит твой час работы. Чем лучше твои навыки коммуникации, тем больше объем продаж и выше стоимость услуги. Обязательно изучайте не только свою профессию, но и смежные — конвергентные. Фрилансеру нужно быть подкованным в юридических и финансовых вопросах. Нужно четко понимать, что квалификация фрилансера должна быть выше, чем квалификация среднестатистического клерка, выполняющего похожую или ту же работу.

Второй принцип — самодисциплина. У фрилансера нет начальника. Никто не оштрафует за опоздание или невыход на работу. Многим тяжело работать без внешнего контроля, но нужно развивать самодисциплину. Без нее невозможно стать успешным фрилансером.

Третий принцип — черпать информацию из всех источников и не забывать делиться ею. Фрилансер должен понимать, где, что, по чем. Сегодня востребован веб-дизайн, завтра будет спрос на смарт-контракты и блокчейн. Отследить, почувствовать тенденции, увидеть новый спрос можно только через общение с коллегами. Клиенты также «прилипают» благодаря коммуникациям. Нужно быть открытым человеком. Я и сегодня стараюсь сидеть на профессиональных форумах. Так лучше чувствуешь рынок, отрасль. Для поддержания контакта или заведения нового знакомства я часто пользуюсь приемом «обращения с просьбой совета», а интересных собеседников приглашаю в кафе. Мне ни разу никто не нахамил, не ответил грубо, большинство соглашаются на мои предложения. В худшем варианте вам просто откажут. Нужно пробовать писать тем, у кого вы можете поучиться. Вы будете удивлены, как легко заводить нужные знакомства. Чтобы продуктивно коммуницировать, нужно быть смелее!

Резюме

1. Первое правило успешного фрилансера: стремитесь быть профессионалом. Постоянно обучайтесь.
2. Правило второе: развивайте коммуникацию. Черпайте информацию из всех источников и не забывайте делиться ею. В маркетинговой информации таятся возможности для заработка.

3. Правило третье: будьте терпеливы и настойчивы. Самодисциплина — ключевой навык фрилансера.
4. Правило четвертое: всегда ищите и используйте новые возможности. Каждый день или хотя бы каждый выходной заставляйте себя думать, как еще можно увеличить стоимость вашей услуги, как увеличить количество клиентов, какие еще услуги вы можете предложить для ассортимента и оправданна ли диверсификация деятельности.

ГЛАВА 7. Шансы, к которым нужно быть готовым

Большинство фрилансеров с одинаковым средним уровнем профессионализма имеют примерно одинаковый средний доход по отрасли, в которой они специализируются. Так происходит, потому что условия работы и маркетинговые возможности у всех тоже примерно одинаковые. По сути дела, для достижения максимального дохода у фрилансера остается только выбор — использовать эти условия и возможности или нет. Но все-таки многим удается зарабатывать значительно больше своих коллег. Секрет в том, что они используют каждый шанс, который дает им жизнь. А такие шансы она дает практически всем фрилансерам. О чем идет речь?

В жизни любого фрилансера происходят события, которые он может использовать, чтобы увеличить свой доход. Важно увидеть эти события и уметь ими воспользоваться. Все шансы, которые могут значительно изменить жизнь фрилансера, можно условно разделить на две категории: судьбоносные встречи и ключевые изменения на рынке.

Понятие судьбоносной встречи фрилансера включает в себя следующие встречи:

- встречу с крупным потенциальным заказчиком;
- встречу с медийным персонажем, который может дать вам рекомендацию в СМИ или на площадках интернета;
- встречу с уникальным специалистом-подрядчиком, который недооценен и не известен никому, кроме вас;
- встречу с потенциальным инвестором;
- встречу с маркетинговым агентом.

Важно сделать все возможное, чтобы превратить эту встречу в долгосрочное плодотворное деловое сотрудничество. Продумайте заранее, что вы можете предложить партнерам, если такая встреча вдруг состоится. Попробуйте проанализировать состоявшиеся встречи и знакомства: может быть, ранее вы не задумывались о возможностях, которые они в себе таили. Возможно, вам удастся возобновить те контакты и продолжить переговоры. И, главное, включите план организации таких встреч в план развития коммуникаций.

Ключевые изменения на рынке всегда дают шанс самым предприимчивым игрокам. Такие изменения сложно классифицировать и собрать в какую-то систему. Обычно изменения происходят там, где вы их совсем не ждете. Также сложно давать советы, как реагировать на них. В каждом отдельном случае это уникальная ситуация. Но нужно быть готовым оперативно отреагировать на рыночные изменения, потому что происходят они не часто.

Для того чтобы проиллюстрировать, как удачливые фрилансеры используют рыночные изменения, приведу один пример. В 2020 году в мире разыгралась пандемия коронавируса, которая изменила культуру потребления товаров и услуг по всему миру. Одним из главных трендов

рынка услуг стал тотальный перевод офлайн-услуг в онлайн. Школы, университеты, поликлиники, банки — все стали оказывать онлайн-услуги. И эти услуги начали пользоваться спросом, так как альтернативы им не было из-за государственных запретов. И вот этой новой рыночной возможностью воспользовался мой знакомый фитнес-тренер. Казалось бы, в чем здесь возможность? До пандемии он тренировал в зале и брал за тренировку определенную сумму денег. Во время пандемии стал тренировать онлайн за те же или даже меньшие деньги. Но особенность этого тренера была в том, что он отлично знал английский язык. И он начал проводить онлайн-тренировки для англоязычных клиентов из других стран. До пандемии он не мог оказывать услуги жителям других регионов планеты, так как не мог тренировать их в залах, а ниша онлайн-тренировок была относительно небольшой и закрывалась роботизированными приложениями. В период пандемии спрос на онлайн-тренировки вырос во всем мире, и условия его тренировок совпали с условиями иностранных тренеров, так как те тоже не могли тренировать в залах. Соответственно, он воспользовался новыми возможностями, его заработки выросли многократно, так как благодаря пандемии он смог не только расширить географию предлагаемых услуг, но и существенно повысить их стоимость.

Не уставайте искать возможности. Они появляются редко, но процесс поиска должен быть постоянным и методичным. Если вы будете настойчивы, то рано или поздно выпадет шанс, который позволит вам стать богатым.

Иван Петуховский рассказывает вам о шансах, которые ему выпадали и которыми он смог воспользоваться.

• Главное для фрилансера — научиться видеть шансы, которые ему выпадают. К сожалению, не всем дано это по умолчанию. Для развития в себе этого умения необходимо осознать, что именно ты — центр генерации финансовых средств. Не нужно воспринимать себя как специалиста только в одной области — программировании или веб-дизайне. Нужно смотреть шире — искать новые возможности во всех сферах фриланса, смотреть на изменения потребностей рынка фриланс-услуг и стараться находить способы удовлетворения этих потребностей.

• О многих реализованных мною шансах я уже рассказал на страницах этой книги. Здесь добавлю историю создания Swiss International Institute Lausanne, SIIL.

• В 2018 году я организовывал бизнес-проект на материально-технической базе Сколтеха, и мне посчастливилось познакомиться с академиком РАН, ректором Сколковского института науки и технологий Александром Петровичем Кулешовым. Это уникальный ученый, специалист по информационным технологиям и математическому моделированию. Мне удалось пообщаться с ним, и это общение произвело на меня огромное впечатление. Да и сама атмосфера Сколтеха способствовала развитию моего креативного мышления. Поэтому неудивительно, что через некоторое время у меня родилась идея создания онлайн-бакалавриата на базе Сколтеха. Я связался со своим старым другом и бизнес-партнером по «Высшей школе предпринимательства» — Сергеем Богачевым, специалистом по онлайн-образованию — и предложил разработать концепт института и план развития. Сергей сразу же поддержал меня, и через неделю мы уже сидели в кабинете Александра Петровича, которому проект очень понравился. Но на нашем пути стояла одна проблема — концепция развития Сколтеха

• на тот момент вообще не предусматривала организации
• программ бакалавриата. Мы вступили в долгий перегово-
• рный процесс с коллегиальными органами управления
• Сколтеха, убеждая их открыть программы бакалавриата.
• Но решение затягивалось.

• Одновременно мы стали искать альтернативные возмож-
• ности для реализации проекта. Мы не рассматривали идею
• регистрации института в России вне Сколково, из-за бюро-
• кратичности процедур внедрения инновационных образо-
• вательных программ за пределами Инновационного центра.
• Мы обратились в Switzerland Global Enterprise с предложе-
• нием о создании онлайн-института для фрилансеров в Швей-
• царии. Отвезли им пакет документов на экспертизу и стали
• ждать ответ. Через три месяца нам пришел положительный
• ответ. Дальнейшие события могли бы показаться фантастикой
• в рамках российской реальности, но для Швейцарии это ока-
• залось нормой. Мы получили полную поддержку и со сто-
• роны Switzerland Global Enterprise, и со стороны кантона Во,
• который мы выбрали для размещения вуза. Уже через пол-
• года мы запустили свой образовательный портал www.siil.ch

• Эта история показывает, что никогда нельзя отступать
• от своих планов и что шансы могут появиться там, где их
• совсем не ждешь.

Резюме

1. Все шансы, которые могут значительно изменить жизнь фрилансера, можно условно разделить на две категории: судьбоносные встречи и ключевые изменения на рынке.
2. Ключевые изменения на рынке всегда дают новые возможности самым предприимчивым игрокам.

3. Понятие судьбоносной встречи фрилансера включает в себя следующее:

- встречу с крупным потенциальным заказчиком;
- встречу с медийным персонажем, который может дать вам рекомендацию в СМИ или на площадках интернета;
- встречу с уникальным специалистом-подрядчиком, который недооценен и не известен никому, кроме вас;
- встречу с потенциальным инвестором;
- встречу с маркетинговым агентом.

ГЛАВА 8. Обучение фрилансера

Однажды судьба мне сделала подарок в виде знакомства с героем Российской Федерации, летчиком-космонавтом, начальником группы отряда космонавтов «Роскосмоса» — Александром Александровичем Скворцовым. Этот прославленный командир космического корабля выступал с лекцией перед студентами нашего учебного заведения. Самая большая аудитория на несколько сотен человек была забита до отказа. Люди стояли в проходах между партами. Все слушали рассказы настоящего космонавта о полетах к звездам и смотрели фотографии знакомых мест, сделанные из космоса. Это была одна из самых интересных лекций в моей жизни — о космосе, о Земле, о людях и о героях. Представляя в своем воображении жизнь и работу на международной космической станции, я думал, что работа космонавта похожа на очень удаленную работу фрилансера. Но бонусом за ее выполнение является не только денежное вознаграждение, но и успешное возвращение на Землю. Я спросил Александра Александровича, в чем заключается работа космонавта в свободное от полетов время. Его ответ был очень краток. Он сказал, что он учится. Полету

любого космонавта предшествует большой период подготовки и обучения. Причем учатся космонавты не только мастерству управления космическими кораблями. Им приходится изучать микроэлектронику, программирование, микромеханику, физику, иностранные языки, тренироваться управлять дистанционной рукой-манипулятором Canadarm-2, прыгать с парашютом, сдавать экзамены по медицине, включая практику по стоматологическим операциям и многое, многое другое. Все эти многочисленные знания и навыки космонавты приобретают только для одного — выполнить задание, полететь в космос и успешно вернуться домой. Такой уровень квалификации необходим космонавтам, так как никто не может помочь им, когда они находятся на орбите. К ним не приедет доктор на скорой, у них нет стоматологического кабинета в соседнем доме, на космическую станцию не вызвать электрика или мастера по электронике. Каждый космонавт должен уметь справляться со всеми возможными проблемами самостоятельно. Подобно легендарному антарктическому доктору Леониду Рогозову, они должны уметь в нужный момент провести хирургическую операцию сами себе.

Если фриланс становится вашим осознанным выбором способа заработка и построения карьеры, вам следует брать пример отношения к образованию с космонавтов — как самых удаленных работников в мире. Фрилансеру, как и космонавту, никто не поможет в выполнении заказов, никто не даст отгул, никто не подскажет ответ на сложную профессиональную задачу. Поэтому лучшие его союзники и помощники — профессиональные знания и навыки. Чем их больше, чем они глубже, тем выше доходы.

Вам следует составить индивидуальный план вашего обучения и повышения квалификации. Его нужно обязательно

придерживаться и стараться выполнять все пункты. Давайте разберем, что в этот план должно входить.

Первым пунктом плана должно стать получение высшего профессионального образования по профилю вашей деятельности. Если вы еще не имеете высшего образования по вашему профилю, обязательно его получите. Многим начинающим фрилансерам может казаться, что это не обязательно и можно хорошо зарабатывать, не имея высшего образования или имея непрофильное высшее образование. Действительно, в начале работы вам достаточно узких знаний в выбранной области, но спустя какое-то время вы начнете проигрывать в конкурентной борьбе людям с более фундаментальным образованием и хорошей теоретической подготовкой. Кроме того, вы можете столкнуться с ограничениями в заказах, в которых требуются подрядчики с подтвержденной квалификацией. Да и некоторые биржи учитывают в рейтинге вашу специальность по диплому. Поэтому обязательно потратьте усилия на получение высшего образования по профилю. Если вы уже имеете первое высшее образование, то вам выгоднее получить степень магистра: это отличит вас от коллег по цеху. Получение этой степени займет от полутора до двух с половиной лет.

Чтобы грамотно спланировать обучение и рассчитать свои силы и время, ответственно подойдите к выбору учебного заведения. Далеко не все могут позволить себе топовые и экстрадорогие университеты. Но это не повод расстраиваться. В реальной жизни фрилансер показывает диплом только при получении крупных заказов, при этом название института, который вы окончили, никого не интересует. Для бирж и заказчиков важен только формальный факт наличия высшего образования. Диплом элитного вуза позарез нужен будущему клерку, но не будущему фрилансеру.

Во фрилансе нужны настоящие знания и навыки. Также интересен факт, что фрилансеры редко поступают на очные отделения вузов. Для них закономерным выбором является поступление на программы онлайн-обучения. Фрилансер должен уметь учиться онлайн, поэтому ему надо привыкать к онлайн-обучению со студенческой скамьи. Кроме того, такое обучение удобно, не дорого, а главное — зачастую качественнее, чем очное. Также обратите внимание на учебные программы, по которым обучает интересующий вас вуз. Многие абитуриенты смотрят на наличие государственной аккредитации у программы. С одной стороны, аккредитация формально подтверждает качество программы как минимум на уровне государственных стандартов. С другой стороны, по многим востребованным направлениям подготовки отсутствуют стандарты, в соответствии с которыми должна проводиться аккредитация. Поэтому вузы не готовят специалистов по многим востребованным направлениям, так как не могут получить аккредитацию из-за отсутствия стандартов.

Вы не ошибетесь, если обратите свое внимание на программы вузов, которые специализируются на подготовке фрилансеров. Такие вузы в основном расположены за рубежом. Поэтому для обучения в большинстве из них потребуется знание английского языка. Исключение — швейцарский институт Swiss International Institute Lausanne — SIIL, который предоставляет возможность мультиязычного обучения, в том числе на русском языке, и множество программ, ориентированных на подготовку фрилансеров. И сами программы адаптированы под профессиональные потребности фрилансеров. Окончив такой вуз, вы увеличите свои конкурентные преимущества на рынке фриланс-услуг.

Второй пункт: участие в профессиональных сообществах. Зарегистрируйтесь в сообществах, которые соответствуют вашим профессиональным интересам. Просматривайте материалы и информацию в тематических интернет-источниках. Столь активная позиция даст вам не только полезные знания, но и нужные связи среди коллег.

Третий пункт: изучение английского языка. В предыдущих главах я много сказал об этом, поэтому просто внесите этот пункт в план и занимайтесь английским регулярно. В идеале — каждый день по два часа.

Четвертый пункт: получение дополнительного образования. Сейчас действует огромное количество специализированных онлайн-школ, курсов, институтов дополнительного образования, которые предлагают широчайший ассортимент программ образования.

Последний, пятый пункт: самообразование и чтение профессиональной литературы. Никогда не ложитесь спать, не прочитав хотя бы две страницы. Таким образом за год вы будете прочитывать пару-тройку книг. А за свою карьеру прочитаете более ста книг по специальности. Чем больше вы читаете, тем более подготовленным специалистом вы становитесь.

О важности образования для фрилансера — мнение Ивана Петуховского.

- Я окончил Омский аграрный университет по специальности «Регионоведение». Из названия, думаю, понятно,
- что с информатикой в программе моего обучения ничего
- связано не было. Образование помогло мне набрать ряд
- компетенций в области гуманитарных знаний — риторике,
- иностранных языках, литературе, экономике. Тогда не было
- никаких дополнительных курсов по информационным

• технологиям. Пришлось собирать по крупицам все знания
• и навыки, которые мне были нужны для работы. Я бы с ра-
• достью заплатил бы тогда деньги за обучение SEO-опти-
• мизации, но в то время подобного предложения не было.
• Я учился путем проб и ошибок, учился у людей, которые
• согласились поделиться информацией. Но в целом я по-
• нимал, в том числе на примере моих друзей с физмата,
• что то высшее образование, которое нам давали, было
• для чего угодно, но не для жизни и работы в современных
• реалиях. Я часто дискутировал с отцом о бессмысленности
• текущего высшего образования. Я был, конечно, катего-
• ричен и безапелляционен, как любой молодой человек.
• Поэтому беседы проходили достаточно эмоционально,
• особенно учитывая тот факт, что папа был ректором вуза,
• в котором я учился.

• В итоге высшее профессиональное образование я все-
• таки получил. Но спустя 25 лет, понимая, как сложно со-
• брать и получить необходимые профессиональные знания,
• я решил участвовать в создании специализированного выс-
• шего учебного заведения для фрилансеров.

Резюме

1. Лучшие союзники и помощники фрилансера — профессиональные знания и навыки. Чем их больше, чем они глубже, тем выше доходы фрилансера.
2. Составьте индивидуальный план вашего обучения и повышения квалификации:
 - Первым пунктом плана должно стать получение высшего профессионального образования по профилю вашей деятельности.

- Второе — зарегистрируйтесь в сообществах, которые соответствуют вашим профессиональным интересам.
- Третий пункт плана должен быть посвящен изучению английского языка.
- В-четвертых, получите дополнительное образование.
- Пятый пункт — займитесь самообразованием и читайте профессиональную литературу.

ГЛАВА 9. Профессии для фриланса

Реалии настоящего времени таковы, что многие виды работ могут быть переведены на фриланс: для этого просто нужно вывести сотрудников за штат организации и разрешить им работать вне офиса. Даже некоторые медицинские специалисты могут работать фриланс, если, конечно, позволяет законодательство страны, в которой они оказывают свои услуги. Но, все-таки, вставая на путь фриланса, вы должны осознавать, что далеко не каждая работа может быть выполнена удаленно.

Вы можете стать поваром или автомехаником, работающим фриланс, но работать удаленно от местонахождения заказчиков, в этом случае, у вас не получится. Занятость в данных отраслях предполагает, что вам нужно жить в непосредственной близости от заказчиков. Работая в подобных сферах, вы не можете использовать одно из ключевых преимуществ фриланса — возможность выбора местожительства в комфортном для вас регионе мира. Поэтому, выбирая для себя профессию, которой вы собираетесь посвятить себя во фрилансе, учитывайте возможность удаленной работы. Давайте остановимся

на каждом профессиональном направлении во фрилансе подробнее.

Согласно исследованию компании Payoneer⁶, самые высокооплачиваемые фрилансеры — юристы. Средняя почасовая ставка «дистанционного» юриста равна примерно 30 долларам в час. Кроме того, юристы в среднем тратят на работу меньше времени, чем другие фрилансеры — не более шести с половиной часов в день. Наиболее востребованы специалисты в области налогового права. У них самые высокие ставки, стабильный поток клиентов и высокий спрос на услуги. Также востребованы составители договоров и контрактов, юрисконсульты, помощники юристов. Последнее время растет спрос на услуги специалистов в области фрод-анализа, офшорного законодательства и на услуги миграционных юристов.

Юриспруденция — отличное поле деятельности для фрилансера. Но, выбирая это направление, вы должны помнить о важной особенности данной профессии. Дело в том, что разные страны имеют разные законодательства. Став юристом в России, вы не сможете практиковать в Великобритании. Более того, в большинстве стран вам будет запрещено заниматься юридической практикой, если у вас нет диплома, полученного на территории страны. Поэтому юристы-фрилансеры привязаны к одному рынку сбыта своих услуг, соответственно, они не могут разделить макроэкономические риски между рынками сбыта в нескольких странах. Например, если в России происходит резкое снижение курса рубля, то это отрицательно сказывается на доходах юристов-фрилансеров, ориентированных на российский рынок, так как выручка у них исключительно рублевая.

6 <https://www.payoneer.com/ru>

В то время как программисты-фрилансеры наибольший процент портфеля заказов заполняют заказами из других стран. Юристам такая опция недоступна.

Следующая профессиональная группа, которая отличается высокими заработками в интернете, — специалисты в области информационных технологий. Среди них особенно выделяются разработчики игр, мобильных приложений, программисты баз данных, веб-разработчики. Их ставка — в районе 20 долларов в час. Но на работу они тратят больше времени, чем юристы — около семи с половиной часов в день. Знание английского языка открывает айтишнику-фрилансеру весь международный рынок офшорного программирования, что делает его поток доходов весьма устойчивым.

Практически такими же доходами, как у программистов, могут похвастаться специалисты в области экономики и менеджмента. Их средняя ставка также колеблется в районе 20 долларов за час работы. Но работать им приходится больше всех фрилансеров — почти девять часов в день, что выше средней продолжительности рабочего дня. Финансовые менеджеры и аналитики, бухгалтеры, управляющие проектами и бизнесом, кадровики могут работать удаленно. Важной особенностью этой профессиональной группы является очень высокий процент фрилансеров, нанимающих субподрядчиков и в итоге переходящих из фрилансеров в разряд предпринимателей.

Самая творческая профессиональная группа фрилансеров — дизайнеры. Их доходы сильно разнятся в зависимости от специализации. Графические дизайнеры, разработчики логотипов получают около 15 долларов в час. Но ставка веб-дизайнеров и специалистов в области мультимедиа часто может достигать 30 долларов за час работы.

Дизайн — очень хорошее направление во фрилансе, особенно если вы знаете английский язык.

Самые востребованные фрилансеры — специалисты в области маркетинга и продаж. Менеджеры по продажам, специалисты SEO-оптимизации, SMM-менеджеры, специалисты по рекламе в соцсетях, специалисты по продвижению в YouTube, специалисты по контекстной рекламе, бренд-менеджеры, продакт-менеджеры, трафик-менеджеры — эти профессии составляют самую большую группу в сфере свободного и удаленного найма. Их доходы очень разнятся — в зависимости от уровня профессионализма и опыта. Начинающим фрилансерам в этой сфере платят по 10 долларов за час, но опытные специалисты могут считаться одними из самых высокооплачиваемых фрилансеров. Ставка асов интернет-маркетинга может доходить до 50 и даже 100 долларов за час. В отрасли маркетинга и продаж гораздо легче найти работу и заказы, чем в других отраслях фриланса, но и заработок здесь зависит не столько от цены на ваши услуги, сколько от реальных результатов вашей работы.

Мастера слова также составляют большую долю специалистов-фрилансеров. Копирайтеры, переводчики сайтов, переводчики художественного текста, технические переводчики, контент-менеджеры, корректоры, журналисты — для них всегда найдется работа на фриланс-биржах. Их ставки, как правило, не превышают 15 долларов в час, но у них есть возможность многократной продажи своих текстов путем издания книг, как делает это ваш покорный слуга — автор данной книги — преподаватель-фрилансер по маркетингу и основам бизнеса. Я не придумываю сложных сюжетов, а просто пишу книги-учебники по тематике своих научных интересов. Также не нужно забывать, что у фрилансеров-переводчиков есть возможность перехода

в разряд репетиторов, где почасовые ставки значительно выше.

Про удаленное репетиторство и преподавательскую деятельность я мог бы написать отдельную книгу, так как сам начинал работать именно в этом сегменте рынка. С моей точки зрения, это одно из самых комфортных и денежных направлений фриланса. Время работы удаленного репетитора или преподавателя всегда четко регламентировано. Это минимизирует стресс и делает работу приятной и комфортной. Основное требование к удаленным преподавателям — высочайшая квалификация по своему предмету. Поэтому если вы решите работать в этой сфере, то постарайтесь получить магистерскую степень, а еще лучше — кандидатскую или докторскую. Оплата труда онлайн-преподавателей оправдывает самые высокие ожидания. Ставки репетиторов начинаются с 10–15 долларов в час в России и могут доходить до 100 долларов в час при занятиях с иностранными учащимися. Набрав популярность, издав свои книги и получив известность, преподаватель может периодически (впрочем, никто не мешает делать это регулярно) организовывать групповые удаленные мастер-классы, почасовая ставка за которые может достигать 500 долларов.

Последняя категория удаленных работников, о которой нужно обязательно упомянуть, это работники клиентской и административной поддержки. К ним относятся специалисты по вводу данных, бизнес-ассистенты, специалисты клиентской поддержки, виртуальные администраторы. Они получают сравнительно небольшую оплату за свой труд — не более 10 долларов в час. Но зато они могут начать работать даже без высшего образования. Я бы посоветовал такую работу студентам, которые планируют после окончания вуза

работать во фрилансе. Она позволит им получить опыт общения с клиентами и приучит к правилам фриланс-бирж.

Вне всякого сомнения, список профессий во фрилансе, приведенный выше, — далеко не полный. Мы не упомянули сферу телемедицины, удаленных психологов, онлайн-тренеров и многих других. Также существует большое количество узких и новых, зарождающихся ниш на рынке фриланса. Мы описали лишь основные и наиболее популярные профессиональные направления. Каждый из вас может найти применение своим талантам в специализации, которую сможете увидеть и определить самостоятельно благодаря творческому воображению и глубокому пониманию механизмов функционирования интересующей вас отрасли.

Прогноз Ивана Петуховского относительно наиболее перспективных направлений фриланса.

- Мы пишем эту книгу сегодня, а читать ее будут следующие
- поколения фрилансеров. Выбирая профессию, важно по-
- мнить о правиле: «Плохо быть первым, плохо последним».
- Это значит, что не нужно гнаться за всеми новейшими тех-
- нологиями. Нужно подождать, посмотреть, как технология
- будет развиваться, какие профессии на ее базе возникнут.
- Надо дожидаться, чтобы бизнес нашел для технологии при-
- кладные задачи. Возьмем, например, блокчейн. Какой был
- ажиотаж вокруг него! Но в настоящее время, нужно при-
- знать, массового запроса на эту технологию от бизнеса
- нет. Я уверен, что любая профессия может быть денежной
- и вовсе не обязательно она должна быть связана с послед-
- ними технологическими тенденциями. Не нужно кидаться
- во все модные течения на рынке труда.
- Если говорить об отраслях, где можно рассчитывать
- на рост количества заказов, то у меня такой список:

- 7.** Удаленное репетиторство и преподавательская деятельность онлайн — одно из самых перспективных направлений.
- 8.** Клиентская и административная поддержка — лучшая сфера для начала карьеры во фрилансе.

ГЛАВА 10. Личный бренд фрилансера

В одной из предыдущих глав мы уже обозначали важность развития собственного бренда для фрилансера. Рассмотрим этот вопрос поподробнее. Бренд — образ и репутация, которая ассоциируется с торговой маркой, представляющей товар или производителя услуг. В вашем случае производителем услуг являетесь вы, а торговой маркой, по сути, — ваше доброе и честное имя. Если бы на рынке отсутствовали бренды, то товары и услуги потеряли бы индивидуальность и стали бы обезличенными, а любая обезличенность ведет к потере ответственности. Посмотрите на преступников, которые стараются избежать ответственности за свои темные дела, — они, как правило, надевают маски, то есть скрывают свое лицо. И наоборот, если человек достиг чего-то важного — выиграл Олимпиаду, что-то изобрел, получил государственную награду, — то он стремится, чтобы это достижение принадлежало именно ему. Также и в бизнесе: производитель услуг или товаров, создавший из своего имени бренд, берет на себя ответственность за качество своих продуктов. Покупатель доверяет брендированным продуктам больше, чем обезличенным. Кроме того, бренд

помогает создать авторитетный имидж продукта, что позволяет повысить цену на оказание услуг. Для покупателя бренд — своего рода флажок, обозначающий, что данный товар отвечает качественным критериям, декларируемых брендом (что-то наподобие голубого флага на пляже, обозначающего, что можно купаться). Представьте, что вы стоите на прибрежной полосе, где слева от вас простой пляж, а справа — пляж «Голубого флага». Куда вы пойдете купаться? Конечно, на пляж «Голубого флага», потому что вы знаете, что это — гарантия чистой воды и безопасности. Зачем рисковать и идти на другой неизвестный пляж, если есть пляж, отмеченный символом, которому вы доверяете? На рынке происходит то же самое — брендам доверяют больше, чем обычным товарам. А доверие стоит очень дорого, поэтому люди готовы переплачивать за брендовые продукты, а предприниматели хотят зарабатывать за счет прибавочной стоимости, которую создает доверие к бренду.

Вам также стоит научиться на этом зарабатывать. Для этого необходимо выстроить личный бренд. С моей точки зрения, в России одним из выдающихся практиков по развитию личного бренда является легендарный дизайнер Артемий Лебедев. Посмотрите, как он стал одним из самых успешных дизайнером-предпринимателем. На протяжении многих лет он неустанно вкладывался в построение собственного бренда, что позволило и позволяет ему продавать свои услуги намного успешнее и дороже, чем это делают его конкуренты. Он проводит лекции в образовательных учреждениях, активно ведет различные блоги, делает провокационные заявления, не боится участвовать в скандалах, развивает социальные проекты и выступает на культурно-массовых мероприятиях. Конечно, он уже далеко не фрилансер и на него работает целая команда специалистов,

но в качестве бренда компании он продолжает использовать свои имя и фамилию.

Пример Артемия Лебедева наглядно показывает, что фрилансеры весьма успешно могут зашить в название бренда свои имя, фамилию, творческие псевдонимы, никнеймы. У крупных компаний в основе брендов лежат их торговые марки, которые должны быть соответствующим образом зарегистрированы. Но фрилансеру, при небольших объемах продаж своих услуг, процедура регистрации торговой марки может показаться излишне затратной и бюрократичной, поэтому можно считать получение паспорта — с указанными в нем ФИО — своего рода регистрацией своей торговой марки. Для небольшого фриланс-проекта такой вариант вполне подойдет.

Главное, чего позволяет добиться ваш личный бренд, — повышение стоимости ваших услуг. А это значит, что вы сможете работать меньше, но получать больше. Почему так происходит? Давайте разберем процесс покупки услуг со стороны заказчика.

Представьте, что вы сотрудник крупной компании, которому поставили задачу организовать разработку мобильного приложения для одного из продуктов компании. От успеха выполнения этого задания зависит ваша карьера и будущие потенциальные доходы. Всего лишь от такой маленькой вещи, как мобильное приложение, зависит очень многое в вашей судьбе. В этой ситуации вы меньше всего захотите совершить ошибку и выполнить задачу на неудовлетворительном заказчика уровне; и вряд ли вы захотите сэкономить на исполнительских работах, так как, во-первых, деньги не ваши, а компании, а во-вторых, сумма затрат в любом случае незначительна относительно суммы ваших будущих потенциальных доходов. Поэтому, скорее всего, вы

захотите заказать разработку этого мобильного приложения у надежного и известного разработчика. С одной стороны, это даст больше гарантий успешного выполнения задачи, а с другой, вам не зададут вопросов внутри компании: почему вы заказали эту работу у данного разработчика. Так как всем будет очевидно, что если разработчик известен, то выбор понятен. Соответственно, вы будете готовы переплатить за сокращение рисков некачественного исполнения заказа и доверие, которое испытываете вы и ваши коллеги к известному на рынке мастеру.

Описанная ситуация наглядно объясняет, почему каждому фрилансеру нужно стремиться стать известным на своем рынке и почему важно развивать свой бренд. Если вы думаете, что, создадите себе имя и будете популярны у клиентов, просто выполняя качественно свою работу, то вы ошибаетесь. Стать известным и востребованным на высококонкурентном рынке фриланса возможно, только если вы целенаправленно продвигаете свой собственный бренд. Зато, создав его, вы сможете постепенно поднимать стоимость ваших услуг, апеллируя к вашей хорошей репутации.

Строительство собственного бренда, как и строительство здания, требует четкой концепции и плана действий. В основе концепции должно лежать маркетинговое позиционирование, о важности которого мы уже упоминали. Разрабатывая онлайн курсы для Swiss International Institute Lausanne, мы адаптируем их под конкретные языковые рынки, ориентируясь на потребителей, которые не владеют французским языком. Это позволяет нам исключить конкуренцию с крупными швейцарскими вузами, которые обучают исключительно на языке кантона или на английском языке. Правильное позиционирование поможет вам

сократить число конкурентов, а значит повысить шансы вашего проекта на успех.

План ваших действий по развитию бренда должен включать различные варианты публичной активности.

- Обязательно создайте свой сайт. У серьезного профессионала должен быть сайт, а не только страничка в Facebook.
- SMM — обязательная часть вашей маркетинговой кампании.
- Научитесь снимать ролики. Для этого вовсе не нужна профессиональная аппаратура. Снимайте на телефон или GoPro. Но у клиентов обязательно должна быть возможность увидеть и услышать вас в YouTube.
- Следите за аккаунтами популярных личностей в вашей отрасли. Вступайте с ними в дискуссии, спорьте.
- Посещайте мероприятия. Будьте социально активными. Ваши связи — ваш бизнес.
- Используйте контекстную и таргетированную рекламу для продвижения своего сайта и своих услуг.
- Моделируйте события, создающие инфоповоды: презентации, деловые завтраки и даже публичные споры.
- Пишите книги и статьи на профессиональные темы.
- Создайте свой обучающий курс.
- Попробуйте усовершенствовать технологию оказания ваших услуг. Если получится, заявите о своих правах на эту инновацию, попробуйте ее запатентовать.

Как вы видите, у вас есть большое количество относительно недорогих инструментов, позволяющих вам развить

свой бренд, сделать ваше имя популярным среди потенциальных заказчиков.

По сути, достижение такой цели, как популярность личного бренда, зависит от интенсивности, методичности и креативности выполнения пунктов вышеописанного плана. Первые два фактора зависят только от вашей воли и желания достичь успеха. Что касается креативности, то при ее недостатке используйте опыт других людей, наблюдайте за приемами успешных известных фрилансеров — не стесняйтесь копировать (конечно, с соблюдением авторских прав), а также не экономьте на дизайнерах и копирайтерах.

Построение бренда — процесс не быстрый и практически бесконечный. Не рассчитывайте на скорый рост результативности, будьте терпеливы. Вы не получите эффекта сразу, но он обязательно будет, если вы проявите настойчивость. Шаг за шагом заполняйте медиапространство положительной информацией о вас как о надежном и талантливом профессионале. Благодаря вашей методичной и упорной работе по продвижению собственного бренда, люди начнут больше доверять вам и чаще делать выбор в пользу ваших услуг. Как бы ни была банальна поговорка: «Сначала вы работаете на репутацию, а потом она на вас», она абсолютно точно отражает суть бренд-менеджмента.

Давайте узнаем у Ивана, что он может посоветовать нам в вопросе развития собственного бренда.

- Фрилансеры начали уделять большое внимание развитию
- собственного бренда, наверное, только последние пять лет.
- Во многом это связано с ростом конкуренции. В качестве
- одного из самых эффективных методов развития собствен-
- ного бренда могу отметить обучающий маркетинг. Он очень

• широко и успешно применяется среди фрилансеров. Также
• очень эффективны платформы, ориентированные на видео-
• контент: YouTube и Instagram. Но когда я начинал работать
• в качестве фрилансера, у меня не было ни понимания, ни не-
• обходимости развивать собственный бренд, так как конку-
• рентная борьба на рынке фриланса была еще не такой ин-
• тенсивной, как сегодня. В то время были популярны тема-
• тические онлайн-форумы с ветками дискуссий по разным
• проблематикам. Пожалуй, брендинг тогда ограничивался
• для меня активным участием на таких платформах, что да-
• вало потенциальному заказчику информацию о моем про-
• фессионализме. Развивать личный бренд я начал позже,
• когда проект EXMO превратился в крупную международную
• компанию. В этот момент стало понятно, что для повышения
• лояльности клиентов необходимо дать им максимальную
• информацию о команде и фаундерах, и, конечно же, обо мне
• как об одном из людей, принимающих решения. С тех пор
• я стараюсь быть активным в медиапространстве: выступаю
• на конференциях, даю интервью, не отказываюсь от ком-
• ментариев по актуальным событиям и, как вы уже успели
• заметить, пишу книги.

Резюме

1. Бренд — образ и репутация, который ассоциируется с торговой маркой, представляющей товар или производителя услуг.
2. Бренд помогает создать авторитетный имидж продукта, что позволяет повысить цену на оказание услуг.
3. Фрилансеры могут использовать свои имя, фамилию, творческие псевдонимы, никнеймы в качестве названия бренда.

4. Правильное позиционирование поможет сократить число конкурентов, а значит повысить шансы проекта на успех;
5. План ваших действий по развитию бренда должен включать различные варианты публичной активности.
6. Популярность личного бренда зависит от интенсивности, методичности и креативности выполнения пунктов плана по развитию бренда.
7. Не экономьте на дизайнерах и копирайтерах.
8. Образовательный маркетинг — один из самых эффективных методов развития собственного бренда.

ГЛАВА 11. Где жить фрилансеру

Возможность выбора места жительства — одна из основных причин, по которой люди приходят во фриланс. Многие движимы мечтой о жизни на райском острове или в горном приюте. И эта мечта вполне осуществима. Кто-то хочет сбежать из Москвы, кто-то заботится о своем здоровье, кто-то хочет растить детей в тихом спокойном месте. Мечты — главный двигатель человеческих достижений. Человек мечтал полететь на Луну — и оказался там. Совсем скоро появятся лунные базы, затем на Луне начнут работать самые удаленные из удаленных специалистов. При этом они будут одними из самых социально защищенных работников в мире: ведь их не так просто уволить или прислать им замену. Я вообще думаю, что работать удаленно от начальства — один из базовых человеческих инстинктов, который заставляет людей лететь на Луну, а еще лучше на Марс.

Но улетая далеко от родной земли, где у вас остаются родственники и друзья, которые могут оказать вам поддержку и помощь, вы должны взвесить за и против, рационально оценить все характеристики будущего места

жительства, рассчитать потенциальную возможность счастливого проживания на новом месте, а также все риски.

На что стоит обратить внимание в первую очередь? Конечно, на налоги той страны, где вы собираетесь жить. В теории, налоги — ваша плата за услуги государства. Потому эти услуги должны быть не слишком дорогими, но очень качественными, чтобы не возникало ощущения, будто вы имеете дело с нечестным государством, которое собирает с вас деньги, а нормальные услуги предоставлять не собирается. Обращайте внимание именно на баланс налогов и услуг. Не стоит выбирать место жительства, исходя исключительно из размера налоговой ставки. Выбор офшоров для места жительства — удел мультимиллионеров, которые готовы тесниться на улицах Монако ради многомиллионной экономии. Имея средний или даже сравнительно большой заработок по мировым меркам, вы вряд ли ощутите существенный экономический эффект от проживания в офшоре, а вот жизнь в комфорте и качестве можете потерять. Ведь вам предстоит жить, растить детей, отдавать их в школу и — надеюсь, очень редко, — пользоваться медицинскими услугами. Для всего этого лучше подходят страны с высококлассными государственными услугами. А за качество, как вы сами понимаете, нужно платить.

Для упрощения выбора страны проживания составьте таблицу с характеристиками стран, среди которых вы выбираете. Сравните их по параметрам: качество судебной и правоохранительной системы, безопасность, меры защиты инвестиций, уровень социальной поддержки, качество системы школьного образования и системы медицинского обслуживания. Оцените, сколько вы готовы за все

это заплатить. При этом помните, что качество судебной системы важнее, чем качество медицины. Если у вас возник вопрос: «Почему?» — объясняю: медицинское обслуживание вы можете получить и в другой стране, а вот защитить свои права в другой стране не получится: не бывает международного судебного туризма. Жить в стране, где некачественная судебная система, опасно! В таких странах сложно даже местным жителям, которые не обладают нужными связями. А вам как иммигранту будет еще сложнее отстоять свои права.

Другой важный фактор выбора страны проживания — возможность легализоваться и получить права резидента. Далеко не все страны открыты для иностранцев, претендующих на постоянное место жительства. По шенгенской визе вы сможете проживать в странах Евросоюза не более 90 дней, поэтому вам надо определиться со стратегией получения вида на жительство в той стране, в которой хотите остаться. При этом нужно понимать, что есть страны, славящиеся своей легендарной закрытостью. К ним можно отнести Швейцарию, Лихтенштейн, Японию. Тем не менее, существует множество развитых стран, предлагающих доступные иммиграционные программы для иностранцев. Австралия, Канада, Новая Зеландия и даже Финляндия предлагают различные варианты для получения ВНЖ. Также нужно помнить о возможности получения гражданства ряда стран в случае наличия у вас в роду родственников с соответствующей национальностью. Такую опцию предлагают: Германия, Румыния, Польша и Израиль. Получив гражданство одной из стран Евросоюза, вы сможете выбирать любое место жизни на его территории.

После того как разберетесь с налогами и перспективами легализации, обратите внимание на факторы, которые

не зависят от государства. В первую очередь это климат, а также культура, религия и образование. Я поставил эти факторы после государственных, так как имел возможность наблюдать за судьбами многих людей, переехавших в Таиланд из-за климата, но не учитывавших особенности иммиграционного законодательства Таиланда и вынужденных теперь регулярно выезжать из страны ради продления виз. Я видел, с какими жизненными сложностями они сталкиваются, поэтому считаю фактор климата очень важным, но вторичным относительно налогов и иммиграционных ограничений. Одной из самых дружелюбных к мигрантам стран, и в то же время прекрасных с точки зрения климата, считается Республика Кипр. Очень многие российские компании перевели сюда удаленные рабочие места. Тем более что и культура, и религия киприотов близки нам и понятны.

Когда мы работаем в тесном столичном офисе, нам часто хочется сбежать от суеты, скрыться от назойливых и не всегда приятных коллег. Нам кажется, что, работая уединенно, когда ничто и никто не отвлекает, мы были бы более продуктивны и сохранили бы свою нервную систему невредимой. Поэтому часто у нас возникает соблазн уехать далеко на райские острова, где никто не потревожит нашу творческую сосредоточенность. Но попытка удовлетворить это желание может стать ошибкой. Дело в том, что для успешного профессионального развития нужно общение, и не всегда формальное, нам нужны друзья и коллеги, чтобы обмениваться опытом, создавать рабочие команды под сложные проекты, проводить мозговые штурмы для решения нестандартных задач. Нам нужна правильная среда — общество таких же, как мы, фрилансеров, а также людей, достигших успеха в бизнесе.

Правильная компания — важное условие достижения успеха. Поэтому не уходите в пустыню, не берите обет молчания. Это путь к стагнации. Наоборот — селитесь в тех локациях, где вы сможете успешно, с пользой для себя, коммуницировать и взаимодействовать с профессиональным сообществом.

У каждого из нас есть друзья, родственники, родители. Выбирая «райское местечко» для жизни и работы, внимательно смотрите на карту — прикидывайте хотя бы на глаз — как далеко оно находится от места проживания ваших ближайших референтных групп, как долго вам придется добираться до них при необходимости. Как часто, соответственно, вы сможете это делать. Например, не секрет, что Новая Зеландия — одна из самых комфортных и приятных стран для проживания. Но такова она потому, что до нее не так просто добраться. Там прекрасная природа, экология и лучший в мире совиный блан. Но если вы захотите там поселиться, то готовьтесь лететь туда не самым дешевым рейсом 33 часа. И если вам нужны частые перелеты, то выбор этой страны — не самое удачное решение. Выбирайте регион, до которого легко добраться, желательно наземным транспортом — это облегчает многие вопросы бытовых грузоперевозок.

Доходы фрилансера, в отличие от расходов на жизнь, слабо зависят от страны проживания. Есть страны, такие как Швейцария или Норвегия, просто с чудовищными затратами на жизнь. Чтобы жить здесь на уровне среднего класса, необходимо зарабатывать не менее 50 000 евро в год. Правда, нужно отметить, что такие страны, как правило, очень комфортны для проживания. Но тут каждый должен принимать решение самостоятельно — готов ли он, способен ли платить значительные суммы за высокое качество жизни, или стоит выбрать более доступный вариант.

Очень важный момент, который вы должны учитывать, — валюта заказов. Желательно, чтобы в месте вашего жительства средством платежа была бы та же валюта, которую используют ваши заказчики, расплачиваясь с вами. Например, если вы программист и работаете с немецкими заказчиками, то можете спокойно жить на территории Евросоюза, уверенно строя планы на завтрашний день. Если же ваши заказчики из России и платят вам рублями, а вы хотите жить, например, в Таиланде, то при изменении курса рубля вы можете оказаться в очень затруднительной финансовой ситуации, так как в Таиланде вам придется расплачиваться по счетам батами, которые могут подорожать в рублях. Примеров фрилансеров, оказавшихся в Таиланде без средств к существованию после кризиса 2014 года, огромное количество. Поэтому, если вы работаете с «рублевым» заказчиком, то жить вам лучше в России.

Но не только фрилансеры находятся в поисках наиболее удобного, комфортного и выгодного места для проживания. Сами государства также создают особые условия для привлечения на постоянное место жительства фрилансеров со всего мира. И это очень разумно, ведь уже сегодня понятно, что фрилансеры — одна из самых важных действующих сил в экономике ближайшего будущего. В настоящее время несколько стран имеют специализированные визовые программы для фрилансеров. Давайте рассмотрим их подробнее.

Эстония

В 2020 году в Эстонии начали выдавать визы, которые дают право находиться в стране и работать удаленно с клиентами за ее пределами.

Для получения визы необходимо предоставить следующие документы:

- Наемные сотрудники предоставляют договор с работодателем, который находится за пределами Эстонии. Предприниматели предоставляют свидетельство о регистрации в другой стране. Фрилансеры — договоры с клиентами, большинство из которых находятся за пределами Эстонии.
- Справку о доходах за полгода до подачи заявки. Требуемый минимальный доход — 3504 евро в месяц до вычета налогов.
- Документы, подтверждающие, что заявитель может выполнять свои рабочие обязанности, проживая в Эстонии. Это может быть письменное заявление о намерении получить визу для удаленной работы или подтверждение от работодателя о том, что сотрудник может работать удаленно.
- Резюме с описанием образования и опыта работы.
- Прием заявлений на визы начался 1 августа 2020 года. В зависимости от планируемого срока пребывания можно получить либо краткосрочную визу (С-виза) со сроком нахождения в стране не более 90 дней в течение полугода, либо долгосрочную (D-виза) — до 12 месяцев. Размер пошлины варьируется от 80 евро за визу С до 100 евро за визу D.

Помните, что налоговые резиденты Эстонии платят налоги и с эстонского, и с иностранного источников дохода, так как Россия и Эстония еще не подписали соглашения об избежании двойного налогообложения.

Польша

Вы можете получить вид на жительство ((karta pobytu) в Польше, если заключите договор с бизнес-инкубаторами, которые содействуют работе фрилансеров. Официально вы должны работать на инкубатор, и у вас должен быть с ним трудовой договор. При этом де-факто вы работаете как обычный фрилансер, но документооборот ведет инкубатор. На вас лежит ответственность за уплату налогов со своего дохода, а также за оплату услуг бизнес-инкубатора. Каждый месяц вы должны показывать минимальный уровень дохода, необходимого для жизни в Польше. Обычно стоимость услуг бизнес-инкубатора равна 400–600 злотых в месяц.

Португалия

Эта страна также предлагает возможность получения вида на жительство для фрилансеров. Этой возможностью уже воспользовались многие желающие со всех уголков мира. Удивляться не стоит, так как Португалия — одна из самых привлекательных стран для фрилансеров. Причин этому несколько:

- Особый налоговый режим, предполагающий единую ставку 20% на доходы, полученные в Португалии, и 0% на доходы, полученные вне Португалии.
- Быстрый путь от ВНЖ до гражданства. Португальский паспорт входит в третью группу в рейтинге силы паспорта, наравне со швейцарским, американским и японским. В Португалии гражданство по натурализации можно запрашивать спустя пять лет проживания в стране.

- Качество жизни. Триста солнечных дней в году, мягкий климат, свежие морепродукты, чистая вода. Низкие, по меркам Старой Европы, цены. Столица Португалии — Лиссабон — входит в топ-5 лучших городов мира для фрилансеров по версии CEOworld Magazine (2020), также находится на 15-м месте в списке самых популярных городов мира для удаленной работы известного ресурса NomadList.
- Комьюнити. В Лиссабоне огромное комьюнити digital-специалистов и фрилансеров, десятки коворкингов и сотни мест для нетворкинга. В Лиссабоне проходит одно из самых масштабных стартап-мероприятий мира — Web Summit, которое посещают более 80 000 человек.
- Продление туристической визы. Единственная страна Евросоюза, где туристу легко продлить пребывание до 9 месяцев без выезда. Это абсолютно легальная процедура. Такой режим позволяет пожить в стране перед переездом и оценить все плюсы и минусы.

В Португалии любят фрилансеров. Это едва ли не единственная страна Евросоюза, которая позволяет получить ВНЖ на основании удаленной работы или фриланса.

С каждым годом все больше и больше стран включаются в соревнование по привлечению фрилансеров. Впрочем, выбор места жительства — всего лишь опция, которую предоставляет занятие фрилансом. Переезд — вовсе не обязательный сюжет. Тем более, если вы живете в России, то она может предоставить вам едва ли не самые лучшие условия для занятия фрилансом.

Здесь отличные налоги для фрилансеров: вы можете работать на основе патента и платить совершенно смешотворные суммы в государственный бюджет, при этом все ваши доходы будут «белыми» и вы спокойно сможете открывать счета в любых банках мира, а также без проблем доказывать законность получения доходов. В России недорого жить, здесь сравнительно низкие цены на жилье и топливо. При этом инфраструктура крупных городов в последнее время значительно улучшилась и ничем не уступает западным городам.

В России очень неплохая медицина. Некоторым читателям это заявление может показаться удивительным, но те, кто жил в Европе или США, меня поймут. Наша система медицины — другая, но она не хуже. По крайней мере, у меня нет проблем вылечить зубы в России, а вот в Европе это сделать не просто и не дешево. Я знаю очень много людей, которые летают в Россию лечиться.

То же самое касается и образования. Что-то у нас хуже, что-то — лучше, но в целом система российского образования на высоком уровне; не верьте разным «продажным рейтингам», а верьте результатам школьных и студенческих международных олимпиад, в которых российские школьники показывают высокий уровень подготовки. Да, у нас учиться не так весело, как в европейских школах, но зато уровень подготовки наших школьников по физике и математике значительно выше. Это замечают все родители, чьи дети переводились из российских школ в зарубежные. Да и нужно понимать, что учеба — не развлечение, а преодоление. На самом деле дорогие западные школы придерживаются тех же принципов дисциплины и строгого воспитания, как и наши обычные российские. Но обучать в них своих детей могут позволить себе далеко не все родители.

Россия — безопасная страна. Те, кто утверждает обратное, просто не жили в других странах. Да, у нас есть регионы, где не стоит выходить из дома после захода солнца, но все-таки это исключения. В крупных областных центрах, особенно в европейской части страны, куда безопасней, чем в большинстве стран мира. Шанс познакомиться с криминалом на улицах Майами, Барселоны или Парижа значительно выше, чем на улицах Ярославля или Саранска.

Вот с чем у нас действительно проблема, так это с климатом. Почти вся территория России большую часть года покрыта замерзшей водой, которая в крупных городах темнеет и растворяет в себе металлические кузова автомобилей, а небо над этой территорией круглый год серого цвета.

Ну а про Москву и говорить нечего: в столице времена года вообще не меняются, а основной месяц — «Москвабрь», примерно с одной температурой — 200 дней в году плюс минус около нуля.

Но не все так плохо. И в России есть регионы с отличным климатом — Прибалтика, Крым, Кавказ, Южное Поволжье, Приморский край, Приазовье. Да, не везде там вы найдете развитую инфраструктуру, необходимую для комфортного проживания, но, по крайней мере, в крупных городах она присутствует. Если делать мини-рейтинг городов, наиболее приспособленных для жизни фрилансера, то на первое место я бы поставил Санкт Петербург (конечно, этот климат для гурманов, но мне он очень подходит). Затем Калининград благодаря его расположению и наличию фриланс-сообществ. А на третье место я поставил бы все областные центры, окружающие Москву, — кому какой нравится. В них гораздо лучше экологическая обстановка, нет пробок, хорошая инфраструктура, и находятся они близко

от столичных консалтинговых компаний, медицинских центров и аэропортов.

Для меня лучший выбор — Тверь: красивый город, отличная автострада до Москвы и Санкт-Петербурга, аэропорт Шереметьево в полутора часах езды, скоростной поезд «Сапсан» ходит до Москвы и Санкт-Петербурга, много толковых специалистов, большое сообщество фрилансеров в городе, неплохие рестораны. Его минус — хронические проблемы с местным администрированием и, как следствие, некоторая неухоженность города и области. Хотя последнее время ситуация стала меняться к лучшему, но если для вас это критично, то выбирайте Ярославль или Тулу — там таких проблем нет. В южных городах РФ климат лучше, но инфраструктура и фриланс-тусовка — значительно слабее, поэтому я не дал им «призового» места.

Выбор местожительства фрилансера не ограничивается крупными областными центрами. В последнее время стали набирать популярность населенные пункты, которые специализируются на создании комфортных условий жизни для фрилансеров. В России можно отметить такие поселки, как «Доброград» во Владимирской области, «Вазуза кантри-клуб» в Смоленской области. В Европе интересным проектом является экогород «Аматциемс» (Латвия). Эти поселения предлагают комфортное проживание, превосходную экологию, хорошую инфраструктуру и соответствующие комьюнити. Обязательно попробуйте пожить и поработать в «Вазузе кантри-клуб». Там есть возможность арендовать дома для фрилансеров. Атмосфера этого места уникальна, и я уверен, что многие из вас захотят остаться там на постоянное место жительства.

Фрилансеры, работающие на иностранных рынках, но не желающие переезжать за рубеж, могут воспользоваться

уникальным эстонским предложением — e-Residence (электронным гражданством). При получении электронного гражданства (ID-карты) Эстонии вам откроются большие возможности. ID-карта дает право авторизоваться в интернет-банке и осуществлять банковские операции, сдавать налоговую отчетность, подписывать документы электронно-цифровой подписью. Но главное, ID-карта дает право открыть фирму в Эстонии онлайн и в течение одного дня!

Как вы уже поняли, в современном мире существует огромное количество вариантов место жительства фрилансера, и есть даже места регистрации «Электронного Я». Выбор зависит от ваших потребностей, задач и возможностей. Чтобы не ошибиться, вам нужно серьезно поработать над ответами на следующие вопросы:

- Что для меня является наиболее важным в выбираемом месте проживания?
- Насколько высокие налоги я готов платить?
- Как могут измениться мои требования к месту жительства в ближайшие годы и в отдаленной перспективе?
- Каким я вижу идеальное место жительства для себя и своей семьи?
- Что является препятствием для моего выбора и как его преодолеть?

Ответив на эти вопросы, вы сможете более четко сформулировать требования к своему будущему месту жительства. Не все имеют смелость признаться себе в том, что место, где они живут, им не нравится, ведь придется принимать решение о переезде, который не всегда возможен. Фриланс значительно облегчает эту проблему, и переезд

в более комфортное и приятное место становится простой операцией, наподобие туристической поездки. Поэтому обязательно воспользуйтесь возможностью проживания в наиболее приятном для вас месте. Ведь жизнь одна, и надо стараться сделать ее как можно более счастливой. А радость, которую мы испытываем, просыпаясь в месте, в котором нам хорошо, является незаменимой составляющей жизненного счастья.

Принципы выбора места проживания от Ивана Петуховского.

- Выбор места проживания — это, конечно, вопрос личных
- предпочтений. Когда принимаешь это решение, главное —
- отогнать от себя страх неизвестности и осознать, что ты дей-
- ствительно свободен, и понять, что ты хочешь от нового ме-
- стожителства. В разные исторические периоды существо-
- вали разные тренды относительно выбора фрилансерами
- места для жизни и работы. В те времена, когда начинал
- я, очень популярным направлением был Таиланд, потом
- многие запали на Объединенные Арабские Эмираты —
- из-за отсутствия налогов и наличия возможности получить
- специальную визу фрилансера. Постепенно молодежь, ко-
- торая была авангардом фриланс-движения, выросла, об-
- заводилась семьями, детьми и, соответственно, перемеща-
- лась в страны с более близкой для себя культурой — чаще
- всего в Европу, реже в Латинскую Америку и США. Многие,
- кстати, вернулись в Россию и считают ее лучшей страной
- для фрилансеров. В любом случае, критерии выбора место-
- жительства очень индивидуальны: кому-то важны налоги,
- кому-то — безвизовое перемещение, ну а кто-то может жить
- только в теплом климате. Лично я мог выбрать любую страну
- в мире, но выбрал Швейцарию. Вряд ли эта страна подойдет

- всем. Здесь достаточно высокий уровень затрат, мало без-
- башенных ночных вечеринок, а светские рауты похожи
- на детские дни рождения. Но это страна, которая дает вам
- выгодное сочетание природы, инфраструктуры, оптималь-
- ного налогообложения и культуры. Конечно, немаловажным
- фактором для меня является и то, что в швейцарском кан-
- тоне Во расположен центральный офис нашего института.

Резюме

1. Возможность выбора места жительства — одна из основных причин, по которой люди начинают заниматься фрилансом.
2. Налоги — ключевой фактор выбора будущего местожительства.
3. Важным фактором выбора страны для проживания является возможность легализоваться и получить права резидента.
4. Селитесь в тех локациях, где вы сможете успешно и с пользой для себя коммуницировать и взаимодействовать с профессиональным сообществом.
5. Учитывайте расстояние от вашего нового местожительства до места проживания ваших ближайших референтных групп.
6. С каждым годом все больше и больше стран включаются в соревнование по привлечению фрилансеров, создавая специальные программы.
7. Россия может предоставить вам одни из лучших условий для занятия фрилансом.
8. Швейцария — отличный выбор для успешных, высокооплачиваемых фрилансеров.

ГЛАВА 12. **Сам себе пенсионный фонд**

Работая официально в штате какой-либо организации, вы уверены в том, что на ваш пенсионный счет начисляется определенная сумма денег, которая в дальнейшем станет финансовой базой вашего благополучного существования после завершения карьеры. У фрилансера все по-другому: он отвечает за себя сам. Ни государство, ни компания-работодатель не помогут ему в формировании финансового задела на черный день или на старость. Он должен позаботиться обо этом самостоятельно и создать собственный инвестиционный капитал, который в будущем позволит ему получать пассивный доход. При этом у него есть и важное преимущество: если действовать оперативно, он может выйти на пенсию гораздо раньше, чем его коллеги, работающие по традиционному найму.

С одной стороны, начинать накопление никогда не поздно, но, с другой стороны, чем раньше вы начнете, тем лучше. В процессе формирования и управления собственным инвестиционным капиталом наиболее важны три составляющие: накопление, инвестирование и страхование. Все эти три инструмента вы должны использовать по полной

программе, чтобы в старости, когда уже не будет сил для эффективной работы, вы могли бы обеспечивать себя всем необходимым и продолжать получать удовольствие от жизни.

Накопление. Удивительно, но очень многие фрилансеры не уделяют достаточного внимания этому инструменту. Особенно это касается молодых фрилансеров, которые зарабатывают относительно немного, но при этом еще не насытились благами жизни. Они считают, что их доходы слишком малы для того, чтобы делать накопления. Это, конечно же, ошибка. Практически любой человек может делать накопления. Вопрос только в сумме ежемесячного платежа. Но даже если вы зарабатываете совсем чуть-чуть, то сформируйте правило отправлять на счет от 5% до 15% заработка. Проживая в регионе России и имея доход в 1000 долларов в месяц, вы можете откладывать 100–200 долларов в месяц. Если вы будете делать это регулярно с 25 до 65 лет, то при правильном и относительно безрисковом инвестировании вы можете рассчитывать на пенсию в размере от 30 000 до 100 000 рублей в месяц в виде инвестиционного дохода. Но главное преимущество в том, что вам не нужно тратить свой инвестиционный капитал на выплату пенсии, а достаточно будет снимать доход от малорисковых инвестиций. В отличие от бывших работников корпораций и госслужащих, вы сможете передать свой «пенсионный» капитал по наследству.

Если же вы получаете среднеевропейский доход, работая через Upwork или напрямую с западным заказчиком, то, проживая в юрисдикции с низкими затратами на жизнь, вы сможете откладывать гораздо бóльшие средства. Зарабатывая 1500–2000 долларов в месяц, проживая в паре и соответственно разделяя расход на двоих, вы можете откладывать до 1000 долларов в месяц, что делает абсолютно

реальным накоплением, с учетом доходности от инвестиций, 1 000 000 долларов к 65 годам. Посчитайте сами и перепроверьте этот расчет на калькуляторе сложных процентов: сбалансированный портфель: депозиты, облигации и индексы могут давать от 3 до 5% годовых. «Если ежегодно, начиная с 25 лет, вы будете докладывать на счет 12 000 долларов, то к 65 года вы гарантированно станете миллионером». Консервативная стратегия инвестиций 1 000 000 долларов с вашего инвестиционного счета может обеспечивать вам пенсию в виде дохода от инвестиций от 130 000 до 330 000 рублей в месяц, без расходования вашего пенсионного капитала.

Цифры, представленные выше, выглядят заманчиво и вполне достижимы, но такая пенсионная стратегия реализуема только в том случае, если вы начнете создавать накопления с ранних лет. Начав после сорока лет, как это делают большинство людей, у вас уже не будет времени сформировать достаточный инвестиционный капитал для обеспечения высокого уровня пассивного дохода. Накопление пенсионного капитала — долгий путь, но, только пройдя его, вы сможете выйти на достойный уровень жизни в старости.

Главное правило эффективного накопления — «сначала сбережение, затем потребление». Оно означает, что, заработав какую-либо сумму денег, вы должны разместить на сберегательном счете максимально возможную долю от заработка, оставив для расходования минимально необходимую сумму. Иногда это сделать непросто, так как у человека всегда много соблазнов. Эти соблазны — главные враги накопления и вашего благополучного будущего. Покупка дорогих машин, чрезмерно больших домов, роскошных предметов интерьера, ювелирных

украшений и т. п. — все это отдаляет вас от цели. Но самый большой враг — кредиты. Лучше всего не использовать их никогда. Они разоряют вас, делают беднее.

Инвестирование. Если вы встали на путь фриланса, вам необходимо освоить науку инвестирования, чтобы ускорить процесс формирования вашего инвестиционного капитала. Для новичков в инвестициях я бы посоветовал следующие книги:

- Бенджамин Грэм, «Разумный инвестор».
- Технический анализ для начинающих.
(Серия Reuters для финансистов)
- Фондовый рынок: Курс для начинающих
- Уильям Бернстайн, «Манифест инвестора».

Обязательно завяжите контакты с профессионалами из сферы инвестиций. Это могут быть независимые консультанты или сотрудники банков. Они помогут принимать правильные решения на первых порах, чтобы вы не наделали ошибок в условиях отсутствия инвестиционного опыта. Их услуги могут стоить денег, но это разумная плата за снижение инвестиционного риска.

Делать инвестиции, как и накопления, нужно как можно раньше, чтобы капитал начал быстрее приносить доход, который благодаря сложному проценту позволит приумножить ваши сбережения в будущем.

Для первичного накопления на депозитах важен выбор валюты накопления. Долгосрочные накопления рационально делать в стабильных мировых валютах. Одним из лучших решений является бивалютная корзина — евро/доллар.

Основой успешного инвестирования является диверсификация (т. е. разделение) инвестиций с целью снижения рисков. Старайтесь диверсифицировать все: валюту накопления, банки, ценные бумаги по видам и по эмитентам и даже страны, в которых вы держите сберегательные счета.

Необходимо разработать собственную стратегию, которая должна определить, сколько и во что вы будете инвестировать. Составить эту стратегию вам помогут книги, которые я советовал выше, и инвестиционные консультанты. При этом ключевым фактором выбора стратегии является ваш возраст. Чем вы старше, тем меньше у вас возможностей для риска, так как в случае падения стоимости бумаг или фондового индекса вы можете не дожидаться восстановления вашего портфеля. Молодые люди могут себе позволить более рискованные действия, так как до пенсии еще далеко. Поэтому инвестируйте как можно раньше — тем выше шансы разбогатеть. Помните: молодость — для риска, старость — для осторожности. Выйдя на пенсию, вы уже не сможете позволить себе инвестировать в высокорискованные, но и высокодоходные инструменты. На пенсии основу вашего портфеля должны составлять облигации и депозиты. Это не столь доходно, но зато надежно. Акции тоже могут присутствовать, но долю их следует снижать постепенно с возрастом.

Страхование. Фрилансеру нужно задуматься о финансовой защите на случай форсмажорных ситуаций — болезни, аварии, травмы и т. п. Никто, кроме вас самих, не поможет вам в этой ситуации. Но вы можете получить финансовую помощь, если предварительно застрахуете риски.

Какие страховки необходимо иметь? К обязательным я бы отнес две — накопительное, или инвестиционное страхование жизни, и добровольное медицинское страхование.

Конечно, если вы владеете каким-либо имуществом, то имеет смысл застраховать и его от наиболее вероятных рисков, а также купить полис «ОСАГО», если у вас есть автомобиль. Но это уже дополнительные опции, а обязательным является страхование жизни (с включенным риском получения травм) и медицинское страхование.

Наиболее распространенный вопрос у состоявшихся, опытных фрилансеров, имеющих серьезные накопления: «В какой стране держать счета для пенсионных накоплений?» Лучшим выбором всегда была Швейцария, но здесь очень высокие банковские требования для вкладчиков с точки зрения минимальной суммы вклада. Несколько проще открыть счет в таких «банковских» странах как Андорра и Сингапур. Но и там минимальная сумма вклада для нерезидента будет исчисляться сотнями тысяч долларов. Кроме того, в России вы должны отчитываться перед налоговой по всем иностранным счетам, а многие операции по ним запрещены российским валютным законодательством. Поэтому, если вы пока не являетесь обладателем солидного состояния, а только начинаете формировать свой пенсионный капитал, храните его в той стране, резидентом которой вы являетесь.

Процесс накопления не только долг, но и очень ответственный. Одно неправильное инвестиционное решение может перечеркнуть годы упорного труда. Поэтому постарайтесь избегать рискованных действий, разработать и реализовывать консервативную, но эффективную инвестиционную стратегию. Методичность и долговременные усилия обязательно принесут вам хорошие результаты в виде крупного пенсионного капитала и, соответственно, благополучной и обеспеченной старости.

Как накопить на пенсию, рассказывает Иван Петуховский.

• Как ни странно, и к сожалению, я достаточно поздно начал
• задумываться о накоплении инвестиционного капитала.
• Хотя я много читал еще в школе о важности пенсионных
• накоплений, понимание необходимости что-то предприни-
• мать в этом направлении пришло ко мне только к тридцати
• годам. До этого большая часть моих заработков куда-то
• тратилась, часто просто прогуливалась. В первую очередь
• я озадачился даже не своей пенсией, а пенсионным обес-
• печением своих родителей. Для этого мне нужно было
• сформировать пассивный доход. Я начал с того, что стал
• приобретать однокомнатные квартиры для сдачи в наем.
• Сначала одну, потом несколько. Это были мои первые ин-
• вестиции. Я мечтал купить десять квартир, чтобы обеспе-
• чить себя и родителей стабильным доходом. Несколько
• лет я методично копил деньги, отправляя их на счет, как
• только они появлялись, не позволяя себе спустить их в гу-
• лянках и на дорогие и не очень нужные вещи. На собранные
• деньги я покупал одну за другой квартиры эконом-класса
• (до 50 000 долларов) в Таиланде. Со временем я собрал
• пул коммерческой недвижимости в разных странах. Я ин-
• вестировал в недвижимость, потому что этот инструмент
• был мне понятен. Как большинство людей, рожденных
• в СССР, я больше доверяю нерушимости камня, чем надеж-
• ности бумаги. Но это мой выбор. Вы можете инвестировать
• и на фондовом рынке, если эти инструменты вам ближе.
• А лучше всего вкладывайте в разные инструменты — ди-
• версифицируйте ваши инвестиции. Я, например, разделяю
• свои риски, параллельно вкладываясь в перспективные
• стартапы. Главное, начав инвестировать, вы постепенно
• приобретете самодисциплину в вопросах накоплений
• и собственных расходов, что несомненно наилучшим об-
• разом отразится на вашем будущем благосостоянии.

Резюме

- 1.** Фрилансер должен самостоятельно сформировать собственный инвестиционный капитал, который позволит ему в будущем получать пассивный доход.
- 2.** В процессе формирования и управления собственным инвестиционным капиталом наиболее важны три составляющие: накопление, инвестирование и страхование.
- 3.** Чем раньше вы начнете делать накопления, тем успешнее станет ваша пенсионная стратегия.
- 4.** Долгосрочные накопления рационально делать в стабильных мировых валютах.
- 5.** Основой успешного инвестирования является диверсификация (т. е. разделение) инвестиций с целью снижения рисков.
- 6.** Ключевым фактором выбора инвестиционной стратегии является ваш возраст. Молодость — для риска, старость — для осторожности.
- 7.** Два вида страхования, необходимых фрилансеру: накопительное, или инвестиционное, страхование жизни, и добровольное медицинское страхование.
- 8.** Начав инвестировать, вы постепенно приобретете самодисциплину в вопросах накоплений и собственных расходов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фриланс стирает границы между государствами, делая всю нашу планету поистине общим домом, где мы вольны выбирать себе самое комфортное место для жизни. Фрилансеры становятся новым всемирным средним классом — интернациональным, глобальным и независимым. Их труд станет основой экономик развитых стран. Каждая страна захочет создать максимально удобные условия для фрилансеров. Нас ждет «золотой век» фриланса.

Но на пути к этому светлому будущему нам предстоит столкнуться с множеством препятствий. Наиболее уязвимыми окажутся начинающие фрилансеры. Для них основную опасность представляют не реальные проблемы и ограничения, а навязанная неадекватная оценка фриланса со стороны референтных групп влияния. Таких групп две. Условно мы называем их «поборниками производства» и «неработниками».

«Поборники производства» — это персонажи, свято верующие в первостепенную роль промышленного производства в экономике. Как правило, это люди старшего поколения, активно трудившиеся на традиционном производстве, либо просто люди, не имеющие адекватного

образования и базовых знаний по экономике. Они ничего не знают о постиндустриальном обществе, экономике услуг, роботизации и автоматизации производственных процессов. Зачастую они не воспринимают фрилансеров всерьез, считая их чем-то средним между безработным и тунеядцем. Благодаря возрасту и былым заслугам, пользуясь соответствующим авторитетом и влиянием, занимая часто весьма высокие посты, они могут своими утопическими идеями увести молодое поколение от эффективных решений вопросов занятости к исполнению их собственных сентиментальных и бесперспективных фантазий относительно возрождения производства в постиндустриальном мире. Они готовы с пеной у рта доказывать наличие дефицита кадров на производстве, игнорируя низкую оплату таких специалистов и данные электронных бирж труда, где наиболее востребованными специалистами уже многие годы выступают менеджеры по продажам, а вовсе не токари. Молодому поколению, планирующему будущую карьеру, мы бы посоветовали не вступать в жаркую и бесполезную полемику с этой категорией референтных групп влияния и оставаться при своем мнении и своих жизненных целях.

«Неработники» — типичные неудачники. Это люди, пытавшиеся встать на путь фриланса, но потерпевшие фиаско. Их любимые фразы: «Я попробовал — это не работает», «Денег там нет» или «В «Макдоналдсе» больше зарабатываешь». Они перекладывают ответственность за собственные промахи с себя на систему. Сталкиваясь с такими людьми, нужно полностью игнорировать их мнение и ограничивать общение с ними, помня о том, что если один человек утонул из-за неумения плавать, это вовсе не значит, будто остальные люди тоже должны обязательно пойти

ко дну. В любом бизнесе полно неудачников, да и с работы по классическому найму многих увольняют, но мы не считаем, что их уволили, потому что такая работа «не работает». Мы понимаем, что не работа виновата в их судьбе. Во фрилансе же плохих работников никто не увольняет, просто они мало зарабатывают, может быть даже действительно меньше, чем рядовые сотрудники в ресторане быстрого питания.

Вы в любой момент можете с толкнуться с представителями этих двух групп. Поэтому следует помнить, что нужно с осторожностью относиться к советам старших товарищей (они все равно реально не сталкивались с фрилансом) и смело «отправлять в бан» бывалых неудачников. Нам приходилось сталкиваться с такими людьми, и мы знаем, что их мнения и советы могут отравить жизнь фрилансера сильнее яда. Поэтому держитесь от них подальше.

Единственная правильная жизненная стратегия начинающего фрилансера — обучение, вера в собственные мечты и интуицию, упорный труд и использование опыта успешных фрилансеров. В этом случае фриланс даст вам действительно новое качество жизни, сделает вас по-настоящему счастливым человеком.

Эту книгу мы дописывали на берегу огромного красивого горного озера. У нас нет начальников, нет стрессов, нет бесполезных совещаний, но есть сосредоточенность на научном творчестве и бизнесе. Это то, что может дать только фриланс, — истинную творческую и деловую свободу, почувствовав которую вы больше никогда не захотите вернуться в офис.

Желаем вам успеха и свободы!

Богачев Сергей

Основы фриланса

Руководитель проекта *И. Позина*
Дизайнер *А. Маркович*
Корректор *Н. Казакова*
Компьютерная верстка *Б. Руссо*

Подписано в печать 00.06.2021
Формат 60 × 90 $\frac{1}{16}$.
Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.
Объем 11,0 печ. л.

ООО «Альпина ПРО»
123007, г. Москва, ул. 4-я Магистральная, д. 5, стр. 1,
Тел. +7 (495) 980-53-54
e-mail: info@intlit.ru

Знак информационной продукции
(Федеральный закон №436-ФЗ от 29.12.2010 г.)



Отпечатано в АО «Т8 Издательские Технологии»
109316, г. Москва, Волгоградский пр-т, д. 42, корп. 5
Тел.: 8(499) 322-38-30