

Как много компаний работают с фрилансерами в разных налоговых статусах

Содержание:

- 1 с.3 **Подход**
- 2 с.4 **Оценка рынка фриланса в России**
- 3 с.6 **Налоговые статусы фрилансеров в России**
- 4 с.9 **Сферы, в которых работают с фрилансерами в разных налоговых статусах**
- 5 с.14 **Сегменты бизнеса, работающие с минимум двумя разными категориями исполнителей**
- 6 с.16 **Какие задачи компании поручают фрилансерам**
- 7 с.17 **Тенденции развития рынка фриланса в России**
- 8 с.19 **О Solar Staff**

Подход

Объемных статистических и аналитических данных по рынку фриланса в России на сегодняшний день представлено не так много. Однако за последние два года состояние рынка сильно изменилось — мы видим, что компаний, работающих с фрилансерами, становится все больше.

При этом также растет число компаний, которые работают с фрилансерами в разных налоговых статусах, — самозанятыми, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами в разных частях России и мира.

Релокационный бум, вариативность выбора налогового статуса для исполнителей, а также тренд на удаленный формат работы — все эти факторы меняют рынок российского фриланса и определяют новые векторы для его развития. Мы подготовили исследование, которое демонстрирует основные тенденции, формирующие современный рынок российского фриланса.

В качестве респондентов мы выбрали компании из сегмента среднего и крупного бизнеса. Исследование проводилось на основе существующей клиентской базы Solar Staff.

Чтобы получить наиболее объективную картину, мы проанализировали более 100 компаний (в сегментах e-commerce, образования, промышленности, рекламы, масс-медиа, ИТ и т. д.), которые на регулярной основе используют Solar Staff для проведения выплат своим фрилансерам, и выявили динамику работы бизнеса с самозанятыми, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами.



В 2023 году в России
зарегистрировано

>19 млн
фрилансеров

Оценка рынка фриланса в России

Рынок фриланс-услуг по-прежнему остается быстрорастущим.

Только по итогам 2021 года количество фрилансеров в России составило 18 млн человек

Среди основных драйверов роста рынка фриланса можно выделить:

1

Рост количества современных профессий (креативные индустрии на стыке с технологиями, product-менеджмент, маркетинг, разработка и т. д.).

2

Изменение ландшафта рынка фриланса во время и после пандемии COVID-19.

3

Выход на рынок зумеров, которое положительно относится к удаленному формату работы и фрилансу.

4

Непрекращающаяся адаптация бизнеса к изменениям на рынке труда.

5

Тренд на релокацию (как внутри страны, так и за ее пределы).



Павел Шинкаренко
Сооснователь Solar Staff

« Все больше людей выбирают для себя удаленный формат работы и проектный тип занятости. Кроме того, с 2022 года продолжается релокационный бум, диктующий необходимость иметь возможность работать из любой точки мира.

Один из главных трендов развития рынка фриланса 2022-2023 гг. — релокация

Для российского рынка фриланса релокация стала одним из главных драйверов за последние 1,5 года.



Павел Шинкаренко
Сооснователь Solar Staff

« В 2022 году мы наблюдали изменение, связанное с миграцией российских исполнителей. И это была миграция как внутри страны, так и вне. При этом большинство релокантов держалось прежних заказчиков даже после отъезда. Многим это удавалось и удастся в том числе благодаря Solar Staff, с помощью которого бизнес может без рисков оплачивать услуги своих исполнителей.

Сейчас фрилансеры все чаще берут проекты от иностранных заказчиков

Релоканты адаптируются к жизни на новом месте и выходят на локальные рынки. Сегодня мы можем сделать прогноз о том, что **около 100 000 релокантов до конца 2023 года** начнут получать заказы из других стран. Соответственно, их связь с российскими заказчиками будет ослабевать, так как основное внимание фрилансеров будет направлено на выполнение задач от местных заказчиков.

Однако этот прогноз относится только к фрилансерам, чьи профессиональные компетенции отвечают требованиям удаленного формата работы. На сегодняшний день в России также востребованы услуги фрилансеров в оффлайне.

Так, согласно [исследованию](#) YouDo, среди самозанятых фрилансеров большинство работают в сфере ремонта и строительства, по 12% — курьеры и дизайнеры, 11% предоставляют фото- и видеослужбы, а 10% выполняют заказы в категории «Уборка и помощь по хозяйству» и «Грузоперевозки».

Соответственно, на российском рынке фриланса резкого спада не ожидается. Наоборот, вероятнее всего, он будет становиться все более стабильным за счет специалистов, работающих в оффлайне, а также благодаря приходу новых исполнителей в digital-сегменте.

Налоговые статусы фрилансеров в России

Количество самозанятых граждан в 2023 году **увеличилось в 6 раз** по сравнению с январем 2021 года, а количество фрилансеров, работающих в статусе физического лица, остается по-прежнему высоким — порядка 50% от общего числа российских фрилансеров. Индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги в качестве фрилансеров, меньше всего, но и здесь наблюдается рост **более 70%**.



Анастасия Рязанцева
Руководитель налоговой поддержки Solar Staff

« Многие фрилансеры продолжают выполнять проекты для российских заказчиков даже после релокации. Чаще всего они выбирают наиболее понятный им налоговый статус — самозанятость.

Это позволяет вести свою деятельность прозрачно и при этом платить относительно невысокие налоги.

Для самих фрилансеров самозанятость — это один из самых простых налоговых режимов. В свою очередь, для бизнеса работа с фрилансерами в данном налоговом статусе — это уверенность в добросовестности и ответственности исполнителя.



Мария Лапук
Соосновательница Vinci Agency

« Это самый простой налоговый режим, не требующий дополнительных затрат от фрилансера. Данный налоговый режим не требует открытия расчетного счета, ведения бухгалтерского учета и сдачи отчетности. Все решается в приложении, вплоть до оплаты налогов. Это одна из основных причин, по которым все больше людей выбирают для себя статус самозанятого.

В свою очередь, мы стремимся минимизировать возможные риски для бизнеса, поэтому не работаем с контрагентами без какого-либо налогового статуса. Разумеется, рост числа самозанятых в сегменте рекламы мы оцениваем положительно для всех участников — и заказчиков, и исполнителей.



Полина Просикова
Старший финансовый контролер Skyeng

« Для нас очень важно работать с добросовестными партнерами, которые в том числе соблюдают нормы налогового законодательства. Статус самозанятого для нас, как для заказчика — это гарантия того, что человек является ответственным.

Кроме того, работа с самозанятыми фрилансерами нивелирует возможные риски для заказчика, так как у компании есть все необходимые документы, подтверждающие расходы в рамках конкретных проектов.

Самозанятость или ИП: какой налоговый статус удобнее

В первую очередь фрилансеры опираются на несколько важных критериев при выборе налогового статуса:

Территория применения

Лимит по доходам

Возможность одновременно работать по найму

Налоговые ставки и взносы



Анастасия Рязанцева
Руководитель налоговой поддержки Solar Staff

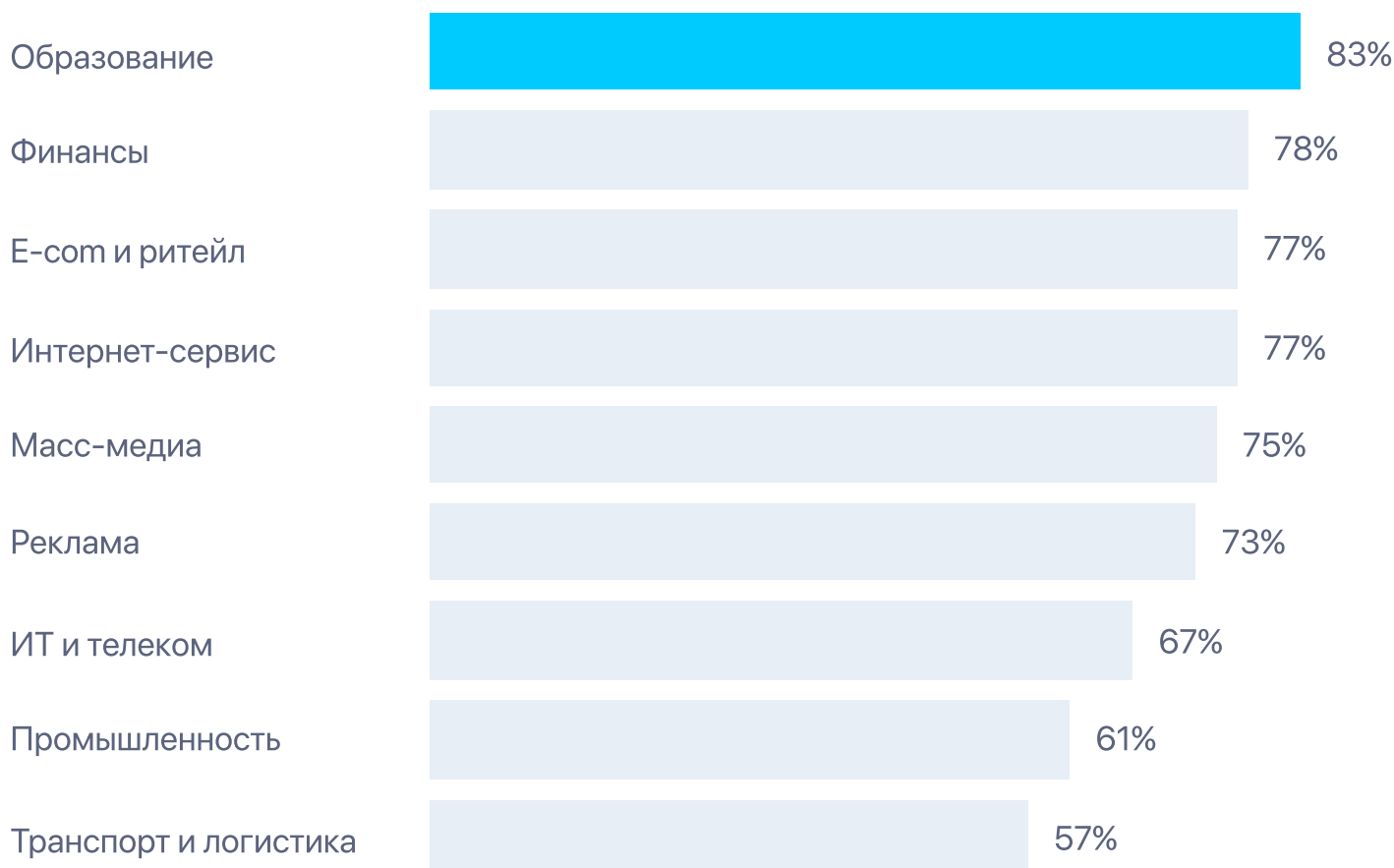
« Оформление ИП характерно только для тех граждан, которые упираются в потолок доходов по самозанятости. На данный момент он составляет **2,4 млн рублей в год**. Именно поэтому количество регистраций ИП значительно меньше.

Ситуацию может изменить рост дохода фрилансеров или же снижение потолка по самозанятости.

Сферы, в которых работают с фрилансерами в разных налоговых статусах

Согласно полученным данным, чаще всего с фрилансерами в разных налоговых статусах работают компании в сферах масс-медиа, образования, e-com и ритейл, финансов, рекламы, а также в ИТ и промышленности.

Процент клиентов Solar Staff в сферах, которые одновременно работают с СЗ, ФЗ и ИП



Почему именно в ЭТИХ сферах работают с фрилансерами в разных налоговых статусах?



Полина Просикова
Старший финансовый контролер Skyeng



Если говорить о сфере образования, то здесь большинство самозанятых — репетиторы по различным дисциплинам. Есть немало отличных преподавателей, у которых есть силы и желание повысить свой доход, а специальный налоговый режим позволяет делать это официально.

Что касается ИП, то это чаще фрилансеры, которые оказывают смежные услуги, — контент-мейкеры, разработчики и другие специалисты, которые могут работать в удаленном формате.



Мария Лапук
Соосновательница Vinci Agency



В рекламе, пиаре и других креативных отраслях очень много проектных историй, специалисты для которых нужны только на время их реализации. Например, нужно организовать какое-либо мероприятие и под него нужен видеограф — такого сотрудника не имеет смысла держать в штате на постоянной основе.

Также стоит учитывать, что каждый раз могут быть нужны разные специалисты. Весь рекламный рынок устроен практически одинаково, это довольно динамическая конкурентная отрасль. Поэтому чаще всего под каждый проект собирается лучшая команда, которая сама заинтересована в реализации этой истории.

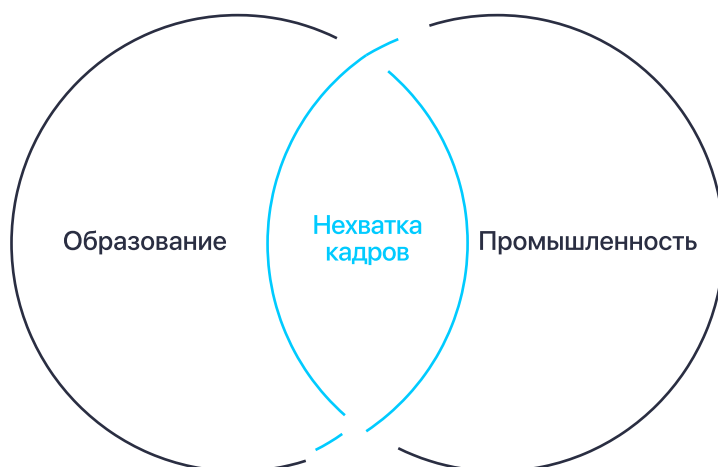
Почему именно в ЭТИХ сферах работают с фрилансерами в разных налоговых статусах?



Павел Шинкаренко
Сооснователь Solar Staff

« В сферах электронной коммерции и рекламы мы можем выделить общую тенденцию — это высокая конкуренция на рынке и борьба за эффективность. Это приводит к необходимости задействовать проектных исполнителей из регионов, где стоимость труда ниже.

Также общую тенденцию можно выделить для сфер образования и промышленности — банальная нехватка кадров. Поэтому все потребности бизнеса, которые можно закрыть без дорогого и долгого поиска в штат, закрываются проектными исполнителями.



Признаки отрасли, в которой используется или может использоваться фриланс:

1

Возможность удаленной работы

3

Борьба за человеческий капитал

Найм в штат является крайне затратным процессом с точки зрения как времени, так и финансов. Задействовать фрилансера — хороший способ закрыть потребности компании в определенных специалистах.

2

Высокая конкуренция и борьба за эффективность

Фрилансер способен выполнять задачи в максимально короткие сроки, но при этом без ущерба качеству, так как от качества выполненной работы напрямую зависит его доход.

4

Трансформация отрасли и возникновение новых массовых потребностей

Рынок фриланса в России достаточно уникален с точки зрения разнообразия налоговых статусов, что демонстрирует:

- Уровень дохода той или иной категории фрилансеров (самозанятые имеют потолок дохода **2,4 млн рублей в год**, ИП — **до 200 млн рублей в год**)
- Налоговую грамотность фрилансеров (чем больше фрилансеров предпочитают работать в качестве ИП или самозанятого, тем выше общий процент грамотных в части налогообложения граждан)

В свою очередь, мы также наблюдаем рост числа компаний, которые работают минимум с двумя категориями (налоговыми статусами) исполнителей:

79%

компаний в 2021 году

83%

компаний в первом квартале 2023 года

Почему бизнес все чаще привлекает к работе фрилансеров?

Среди причин, почему средний и крупный бизнес на протяжении последних двух лет все чаще предпочитает работать с фрилансерами, Павел Шинкаренко назвал относительно короткий горизонт планирования и менее стабильные процессы:



Павел Шинкаренко
Сооснователь Solar Staff

« Когда компании оказываются в условиях постоянной турбулентности, нанимать людей становится гораздо сложнее. Найм — это дорого и долго, поэтому он оправдан только в случае длинной и уверенной дистанции с четкой стратегией развития.

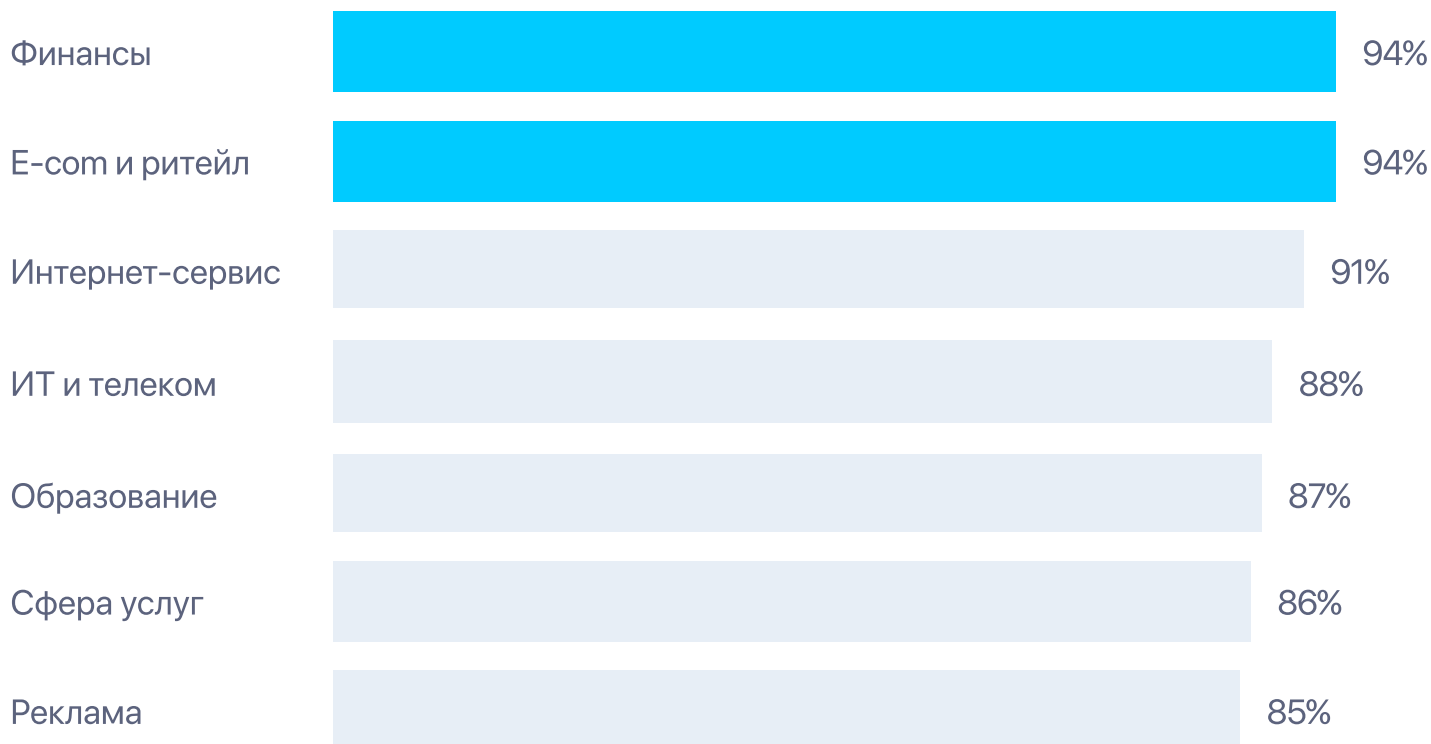


Полина Просикова
Старший финансовый контролер Skyeng

« Привлечение фрилансеров позволяет бизнесу решать проектные задачи. В свою очередь, фрилансеры не чувствуют себя «привязанными» к офису и классическому графику работы. Такие специалисты привыкли самостоятельно управлять своим рабочим временем, для них зачастую важны свобода и простор для творчества.

Сферы бизнеса, которые работают с несколькими категориями исполнителей (минимум двумя)

В основном это компании из финансового сектора, масс-медиа и рекламы, образования, e-commerce, телеком и ИТ, а также сферы услуг и интернет-сервиса.



Процент клиентов Solar Staff в сферах, которые одновременно работают минимум с двумя категориями исполнителей.

Сферы бизнеса, которые работают с несколькими категориями исполнителей (минимум двумя)



Максим Нагорный
Руководитель продукта в ПрессИндекс

« Помимо основной работы с нашей системой мониторинга СМИ и соцсетей, клиенты зачастую приходят с запросами на дополнительные комплексные услуги по отслеживанию и анализу бренда и конкурентов в инфополе. Для таких волнообразных запросов мы привлекаем сотрудников для нашего мониторингового агентства на проектной основе.

В связи с этим возможность официального сотрудничества с квалифицированными специалистами в разных статусах, в том числе в статусе СЗ, позволяет гибко подходить к планированию бюджетов и организации срочных и объемных задач, а также строить работу удобно для всех: для самой компании и для ее клиентов и сотрудников.

Также в [ПрессИндекс](#) отмечают, что работа с фрилансерами в статусе самозанятых на данный момент является одним из наиболее удобных форматов работы.

Это связано с оперативностью в оформлении документов и прозрачной формой сотрудничества.



Мария Лапук
Соосновательница Vinci Agency

« Для бизнеса работа с фрилансерами в разных налоговых статусах — это, во-первых, очень выгодно с точки зрения финансовых затрат. Кроме того, нет смысла держать человека в штате под проектные задачи. Во-вторых, очень часто специалисты высокого уровня и сами не идут в штат, потому что, работая с проектными задачами, они зарабатывают больше.

Благодаря конкуренции и большому количеству проектных историй на рынке, специалист сам выбирает, что он хочет делать и реализовывать. Задача бизнеса — заинтересовать человека прийти под твои задачи и работать именно на твоём проекте.

Какие задачи компании поручают фрилансерам

менеджмент проектов

консалтинг

копирайтинг

маркетинг

разработка

веб-дизайн

аналитика

контент-менеджмент

Чаще всего средний и крупный бизнес привлекают к работе digital-фрилансеров, которые могут эффективно выполнять поставленные задачи в удаленном формате.

Кроме того, работа с фрилансерами позволяет не перегружать штат компании и собирать команды профильных специалистов под конкретный проект.

Тренды, влияющие на дальнейшее развитие рынка фриланса в России

Рост ценности Soft Skills

Самыми успешными будут фрилансеры с развитыми softs skills (умение управлять своим временем, высоко развитые навыки коммуникации, быстрая адаптация и прочие социальные навыки)

Активный выход зумеров на рынок

На смену корпоративному труду в крупной компании приходит индивидуализм — именно этот фактор ставят на одно из первых мест зумеры. Они предпочитают вкладываться в себя и быть свободными в выборе формата и специфики работы

Рост числа самозанятых фрилансеров

Самозанятость позволяет уменьшить налоговую нагрузку, а также дает фрилансеру возможность работать над несколькими параллельными проектами и увеличивать свой уровень дохода

Тренды, влияющие на дальнейшее развитие рынка фриланса в России



Полина Просикова
Старший финансовый контролер Skyeng



Если мы говорим о фрилансерах, которые предпочитают работать в налоговом статусе самозанятого, то, безусловно, можно предположить, что со временем будет поднят потолок доходов. Сегодня это **2,4 млн рублей в год** — гораздо выше средней годовой зарплаты по стране.

Поэтому все больше граждан будут выбирать для себя самозанятость как способ легализации доходов, в том числе от непрофильной деятельности. А увеличение потолка доходов позволит фрилансерам брать больше заказов и работать с большим количеством заказчиков.



Мария Лапук
Соосновательница Vinci Agency



Сейчас есть два противоположных тренда на рынке: с одной стороны, все хотят стабильности и чтобы возникающие проблемы решал работодатель. Согласно нашему трудовому кодексу, работник в найме очень защищен, что для него, безусловно, плюс. С другой стороны, есть большой мировой тренд, и наш рынок начинает его перенимать — это gig-экономика. При таком подходе людям выгоднее работать на себя. Когда человек работает в штате, он «продает» свои часы работодателю оптом. Фрилансеры же «продают» свои часы в розницу. Это выходит намного дороже, особенно если мы говорим про специалистов сильно выше среднего.

На данный момент в России все-таки преобладает тренд на стабильность, но, я думаю, как только обстановка в мире изменится, мы тоже будем двигаться в сторону gig-экономики.

О компании Solar Staff

Один из крупнейших в Европе сервисов для безопасных сделок с фрилансерами. Входит в топ-3 финтех-сервисов в России и топ-50 быстрорастущих стартапов по версии Deloitte.

Среди клиентов — Ozon, Нетология, Skyeng, Литрес и еще 2 500 компаний.

solarstaff.com

PR
a.norovyatkin@solar-staff.com

Sales
a.pavlov@solar-staff.com