

Freelancer czyli wolny strzelec to określenie, które pierwotnie opisywało najemnego wojownika, dosłownie lancę do wynajęcia. We współczesnym świecie to słowo nabrało zupełnie nowego znaczenia. Dziś freelancer to przedstawiciel wolnego zawodu, specjalista nie związany z jedną firmą, który swoją „intelektualną lancę” wynajmuje firmom.

Freelancerzy realizują projekty na zlecenie reprezentując zwykle branżę IT, marketing, doradztwo, sztukę i kreację czy słowo pisane. Rosnąca popularność freelancerów jest związana z jednej strony z Internetem i ogromnymi możliwościami, które otwiera w pozyskiwaniu kontaktów zawodowych i autopromocji np. za pośrednictwem serwisów kojarzących zleceniodawców z wykonawcami, takich jak Oferia.pl. Z drugiej strony wolni strzelcy stają się coraz bardziej pożądanymi przez pracodawców. Współpraca z wolnym strzelcem ma bowiem dla firmy wiele atutów z punktu widzenia współczesnego rynku pracy. Największy na świecie portal outsourcingowy dla wolnych strzelców freelancer.com ogłosił na początku maja aż 20% wzrost w stosunku do poprzedniego kwartału.

Wiele korzyści, kilka minusów

Wynagrodzenie freelancera to zwykle ściśle określona kwota za zrealizowany projekt. Pracodawca nie ponosi z tego tytułu wydatków związanych ze stworzeniem etatu, takich jak stałe wynagrodzenie, obowiązkowe świadczenia, wypłacanie wynagrodzenia w czasie urlopu czy przestoju w pracy. Nie jest też konieczne przeszkolenie pracownika ani zapewnienie mu stanowiska i narzędzi pracy takich jak komputer, służbowa komórka czy samochód. Wszystko to jest bowiem po stronie najemnego pracownika. Freelancer ponosi też pełną odpowiedzialność za ewentualne naruszenie praw autorskich. Może to mieć znaczenie w przypadku zleceń dotyczących kreowania unikalnego contentu, tworzenia projektów etc. Korzystanie z serwisów internetowych takich jak Oferia.pl pozwala dotrzeć do specjalistów, których umiejętności są kluczowe na jednym, konkretnym etapie pracy, bez potrzeby stałego utrzymywania wysokospecjalistycznych działów takich jak IT czy PR. Wystarczy złożyć zlecenie w odpowiednim dziale np. Informatyka, Telekomunikacja czy Marketing, Reklama.

Dynamika współczesnego rynku wymaga od firm dużej elastyczności i skupienia się na rdzeniu swojej działalności. Dzięki zatrudnieniu freelancera – np. specjalisty PR - producent żywności koncentruje się na głównym biznesie, oddając kwestie promocji w ręce specjalisty. Przy współpracy projektowej ponosi koszty jedynie w okresie realizacji danego zlecenia np. przeprowadzenia kampanii PR towarzyszącej wprowadzeniu nowego produktu na rynek.

Jakie są minusy współpracy projektowej z freelancerem? Problemy wynikają z reguły z nieprzemyślanego formułowania kontraktów. Jeśli nieprecyzyjnie określimy zakres merytoryczny i czasowy obowiązków i świadczeń ze strony freelancera, może to prowadzić do konfliktów i nieporozumień. Zadania freelancera powinny być krótkoterminowe i możliwe do zrealizowania zdalnie, poza biurem zleceniodawcy. Jeśli wyznaczony zostanie zbyt szeroki zakres obowiązków i odpowiedzialności freelancera niesie to zagrożenie utraty przez firmę kontroli nad zleceniem i postępami w jego realizacji. Od tego już tylko krok do realizacji projektu w sposób niezgodny z koncepcją zleceniodawcy.

Drugim częstym błędem jest brak odpowiedniej koordynacji ze strony firmy. Współpraca z wolnym strzelcem wymaga bowiem wyznaczenia konkretnej osoby odpowiedzialnej za kontakty z nim i kontrolującej projekt. Decydując się na freelancera powinniśmy też pamiętać, że osoba, z którą współpracujemy podchodzi do zadaniowo do projektu i z reguły nie identyfikuje się z firmą i jej kulturą organizacyjną.

Niezależność vs odpowiedzialność

Jak podaje Freelancer Raport z 2009 roku polscy wolni strzelcy zarabiają powyżej średniej krajowej. Ponad 60% z nich to osoby z wyższym wykształceniem. Freelancerzy cenią sobie wolność i niezależność jaką daje tego typu praca, choć wiąże się to często z nienormowanymi godzinami. Z jednej strony oznacza to intensywną pracę w weekendy czy nawet nocami, gdy nagli termin zakończenia projektu. Z drugiej strony wolni strzelcy chwalą sobie niezależność i możliwość urlopu w dowolnym momencie. Wszystko zależy od ilości projektów i klientów, których ostatecznie wybiera sam freelancer. Wielu freelancerów jako ogromną korzyść z tego modelu zarobkowania podaje możliwość spędzania czasu

z bliskimi i rodziną oraz szansę na realizację swoich pasji.

Bycie szefem samemu sobie oznacza jednak brak płatnego urlopu. To praca, która wbrew pozorom wymaga wysokiej samodyscypliny i rozsądnego planowania czasu pracy i własnego budżetu. Praca na własny rachunek wiąże się też z ponoszeniem ciężarów świadczeń na ZUS, prowadzeniem księgowości i terminowym płaceniem podatków. Specjaliści decydujący się na pracę w charakterze freelancera muszą nawiązywać samodzielnie kontakty zawodowe i pozyskiwać klientów oraz liczyć się z koniecznością większej niż w przypadku etatu elastyczności wobec zleceniodawcy.

Przyszłość rynku pracy

Z raportu „Elance 2010 Year in Review” wynika, że już około 30% pracowników na amerykańskim rynku pracy to wolni strzelcy, pracownicy czasowi czy osoby samo zatrudnione. Daje to ogromną rzeszę 42 milionów elastycznych pracowników, z których usług bardzo chętnie korzystają firmy w USA. 70% ankietowanych w raporcie freelancerów przyznało, że są bardziej zadowoleni pracując na własny rachunek niż na etacie. Dowodem na to jest wzrost dochodu jaki osiągnęło 60% freelancerów w porównaniu z zarobkami na etacie. Jedynie 5% z nich pracowało jako wolni strzelcy tylko do momentu znalezienia etatu. Jak widać w USA zmienia się zarówno struktura rynku pracy jak i mentalności samych pracowników. Jak na tle USA wypada Polska? Z raportu „Freelancer Raport 2009” wynika, że w Polsce 60% freelancerów podpisuje umowy-zlecenia, 15% to osoby prowadzące działalność gospodarczą a 11% to pracownicy kontraktowi.

Jak podaje Europejskie Badanie Przedsiębiorstw w 2009 roku tylko 21% polskich firm korzystało z usług freelancerów. Tymczasem taki model pracy to przyszłość nie tylko amerykańskiego, ale też polskiego rynku pracy.

Freelancer poszukiwany

Jak znaleźć specjalistę, który terminowo i profesjonalnie zrealizuje nasz projekt? Hanna Jarosiewicz-Juszczak, specjalista ds. PR Oferia.pl radzi: „Dobrze sformułowane zlecenie to połowa sukcesu. Bazując na naszym doświadczeniu podpowiadamy, jak zmaksymalizować szansę na znalezienie dobrego specjalisty na Oferia.pl.”

- Umieszczając zlecenie w sieci, nadaj mu tytuł, który będzie jasny już na pierwszy rzut oka. W kilku słowach postaraj się określić zakres zlecenia np. kampania PR dla produktu spożywczego.
- Sprecyzuj zakres prac, termin realizacji projektu, wymagane doświadczenie. Im więcej detali podasz, tym więcej zgłoszeń otrzymasz dopasowanych idealnie do twoich potrzeb..
- Podaj realistyczny budżet. Jeśli po raz pierwszy zlecasz tego typu projekt, zapoznaj się ze stawkami rynkowymi, prześledź podobne zlecenia. Freelancerzy oferują często konkurencyjne stawki, ale pamiętaj, że specjaliści nie potraktują poważnie zlecenia o budżecie znacznie poniżej stawek rynkowych.
- Jeśli złożyłeś już precyzyjne zlecenie, wkrótce spłyną do Ciebie oferty jego realizacji. Jak wybrać optymalną?
- Nie sugeruj się jedynie kosztem realizacji projektu. Pozyskanie wysokiej klasy specjalisty, w szczególności w niszowej dziedzinie z pewnością będzie kosztować więcej niż współpraca z osobą początkującą w branży. Zastanów się, jakie są Twoje realne potrzeby.
- Zapoznaj się z opiniami na temat freelancerów, rankingami wykonawców prezentowanymi np. na Oferia.pl. Oceny osób, które korzystały z usług danego freelancera są wiarygodną oceną jego kompetencji. Możesz dodatkowo zasięgnąć opinii osób i firm, dla których dany freelancer pracował czy poprosić go o dodatkowe referencje.
- Prześledź portfolio freelancera, poproś o przesłanie przykładów zrealizowanych projektów. Doświadczeni freelancerzy z własnej inicjatywy oferują wgląd do portfolio, podają linki do swoich stron internetowych czy listy referencyjne. Już na tym etapie możesz przekonać się którzy specjaliści są proaktywni, czy jest z nimi łatwy i stały kontakt, czy reagują na Twoje prośby i wykazują inicjatywę.
- Jeśli wciąż wahasz się, poproś freelancerów ze swojej „krótkiej listy” o sample np. szkic strony internetowej którą chcesz stworzyć, próbkę komunikatu prasowego czy pomysł na rozwiązanie konkretnego problemu wiążącego się z Twoim zleceniem.

Ustal z góry rodzaj umowy, który Cię interesuje. Jeśli wymagasz faktury, upewnij się, że interesujący Cię specjalista jej płatnikiem VAT. Podpisując umowę z freelancerem ustalcie precyzyjnie nie tylko zakres zadań i budżet ale też takie kwestie jak termin zakończenia projektu, warunki reklamacji, osobę koordynującą projekt oraz sposób

kontroli realizacji projektu na wszystkich jego etapach. Warto podpisać także klauzulę poufności.

Pierwsze pozytywne doświadczenia we współpracy z wolnym strzelcem z pewnością zaowocują kolejnymi udanymi zleceniami.

Na zlecenia czeka duża ilość Wykonawców np. w typowo „freelancerskich” branżach jak Informatyka, Telekomunikacja- ponad 10 tys., czy Grafika, Multimedia- ponad 6,5 tysięcy. Wielu Zleceniodawców, którzy spróbowali zlecenia prac za pośrednictwem Oferii, uznało tę drogę za najbardziej naturalną i efektywną. Użytkownicy, którzy przekonali się o tym jak szybko i prosto można znaleźć wykonawców gotowych do realizacji zadań dodali już po kilkanaście- kilkadziesiąt zleceń w serwisie.

**źródło “Freelancer w Polsce 2010” badanie inFakt*

Świeża Bazylia