

базовая цена была неоднократно завышена. Ресурсный метод определения стоимости проектных работ значительно упростил механизм ценообразования в проектном деле, сделало его прозрачным, привязав стоимость проектирования к затратам труда проектировщиков.

Список использованных источников

1. О совершенствовании порядка определения стоимости разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности: приказ Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 13 июня 2014 г. № 169 // Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2014.

2. О внесении изменений и дополнений в методические указания о порядке определения стоимости разработки документации проектного обеспечения строительной деятельности ресурсным методом (НЗТ 8.01.00-2014): приказ Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 16 марта 2016 г. № 68 // Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр» – Минск, 2016.

УДК 69:658.53

Фриланс и его значение в современной экономике

Смирнова Е.С., Манюк А.Н., Рак А.В.

Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Фрилансер (от англ. *freelancer* – «свободный копьеносец», «наемник») – человек, занимающийся интеллектуальным трудом вне офиса и без долгосрочных контрактных отношений с одной организацией и работающий на различных заказчиков. Он чаще всего сам предлагает свои услуги – через интернет, газетные объявления или пользуясь личными связями. Фриланс особенно распространен в таких областях

деятельности, как журналистика(и другие формы деятельности, связанные с написанием текстов), юриспруденция, компьютерное программирование, архитектура, а также дизайн во всех его проявлениях (реклама, веб-дизайн, дизайн интерьера и т. д.)

На схему фриланса переходит все большее количество людей – как работников, так и работодателей. Это взаимовыгодно: работник свободен, он может выполнять свой заказ как угодно и где угодно, а работодатель получит результат труда с выполненными требованиями и в нужный ему срок.

Рынок фриланс-услуг в настоящее время уже достаточно развит в Западной Европе и США и стремительно развивается в России и странах СНГ, привлекая все новых участников как со стороны исполнителей, предлагающих свои услуги, так и со стороны частных лиц и организаций, готовых к сотрудничеству на удаленной основе.

Одной из ведущих бирж Рунета – Freelance Hunt были опубликованы интересные данные. Рынок фриланса продолжает расти, и сегодня на этой бирже работает больше 100 000 фрилансеров.

Спрос на услуги фрилансеров в Европе сформировался следующим образом: больше всего на этой бирже ищут специалистов по веб-программированию (36%). Не отстают и копирайтеры разных мастей. Спрос на работу с текстами составляет 19,8%. Совсем на немного меньший спрос на дизайнеров – 19,5%.

На четвертом месте по востребованности специалисты по рекламе и продвижению. Процент таких проектов – 9,1%.

Завершает пятерку нужных заказчикам профессий бизнес-консультирование – 2,3%.

Процент проектов по переводам составил 2,1%, по мобильным приложениям – 1,5%, работа с аудио и видео – 1,4%. Меньше всего востребованы на бирже те, кто умеет работать с фото – всего 1,2% проектов.

Фриланс также получил развитие и в Беларуси. Это понятие пришло в нашу страну из-за рубежа. Работа на себя имеет как свои плюсы, так и минусы. Самый большой риск при работе на себя связан с получением оплаты за выполненные услуги.

Сегодня белорусские фрилансеры используют три основных схемы работы с клиентом:

- по договору подряда,

- по договору оказания услуг / выполнения работ с регистрацией ИП,
- без оформления документов.

Третий вариант – самый рисковый. Во-первых, есть вероятность, что заказчик не оплатит труд фрилансера. А во-вторых, существует и опасность получить штраф за незаконное занятие предпринимательской деятельностью и неуплату налогов. Заключение договора подряда – один из вариантов обезопасить себя при работе фрилансером. В нем важно отразить порядок расчета, сумму выплаты, обязательства по уплате взносов в фонд социальной защиты (ФСЗН), обязательства клиента по обеспечению безопасных условий труда и другие важные для фрилансера моменты. Правда, наиболее охотно заказчики работают с индивидуальными предпринимателями – ведь в этом случае уплата всех налогов и отчислений в ФСЗН ложится на плечи фрилансера. Стоит отметить, что не каждая работа считается предпринимательством – так, к примеру, репетиторством можно заниматься и физическому лицу, без регистрации ИП. Но уведомить об этом налоговую инспекцию в любом случае придется.

Сегодня в Беларуси фрилансом может заниматься кто угодно: от бухгалтеров до репетиторов и программистов. Однако среди представителей некоторых специальностей фрилансеров особенно много. При этом самыми желанными для белорусских фрилансеров являются западные заказчики, ну а для тех, кто не владеет английским, остаются отечественные.

Наиболее популярные фриланс направления в Беларуси сегодня:

- программист-разработчик игрового интерфейса;
- веб-разработчик;
- программист iOS/PHP/ColdFusion;
- рерайтер;
- копирайтер;
- переводчик;
- репетитор;
- SEO-оптимизатор;
- бизнес консультанты, тренеры;
- бухгалтеры;
- рекруты.

Стоит заметить, что работа на себя имеет как преимущества, так и недостатки. Главные преимущества фриланса: независимость,

свободный график работы, высокий уровень дохода, выполнение только своей работы. Все это создает оптимальный баланс между работой и семьей, что особенно актуально для молодых мам и маломобильных категорий граждан. Но вместе с плюсами, фриланс имеет свои минусы. Главный недостаток в том, что доход крайне неравномерен во времени, в связи, с чем необходимо самому вести бухгалтерию и планировать свой бюджет. Во-вторых, фрилансер не может воспользоваться преимуществами работы в компании, такими как медицинское страхование и пенсионные выплаты (зависит от законодательства страны), оплачиваемые отпуска и больничные, получение бонусов. В-третьих, фрилансеру приходится на себя брать все задачи по заключению контрактов и легальному оформлению своей деятельности. В зависимости от предоставляемого сервиса, это может приводить к значительным затратам времени и дополнительным расходам. Несомненно, для работодателя привлечение фрилансеров имеет свои плюсы:

- экономия (аренда, организация рабочего места и др.);
- возможность оптимизации кадрового состава (нет необходимости держать излишние кадры на случай больших объемов работы);
- привлечение высококвалифицированных специалистов;
- отсутствует необходимость бороться с оппортунизмом (учитывается только срок выполнения и результат);
- ведение проектной работы и формирование рабочих групп.

Однако в привлечение фрилансеров существуют определенные риски. Во-первых, это стандартный риск принять на работу неквалифицированного или недисциплинированного сотрудника. При отсутствии постоянного общения с сотрудником, возможность не выявить ошибку кадрового решения на ранних этапах возрастает. Во-вторых, если контроль за работой фрилансера отсутствует, не исключено низкое качество выполненной работы. Также возникает проблема утечки информации и возможность потери специалиста, если он занят работой от других фирм.

На сегодняшний день сложно прогнозировать масштабы развития фриланса в Беларуси. Становится очевидным, что в современной действительности фриланс как форма занятости будет развиваться, поскольку современный рынок труда требует креативности и гибкости.

Список использованных источников

1. Антропов С.В. Я – Фрилансер, или Как навсегда уйти из офиса / С.В. Антропов. – М.: Эксмо, 2007. – 208 с.
2. Добрянский Ф. Управление фрилансерами: методы и практика. – М.: Альпина, Паблишер, 2009.
3. Холодова Е.Н. Фриланс и его значение для современного рынка труда. Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. – № 3.
4. <https://freelance.today/ZhiZn/frilans-nemnogo-cifr.html>.

УДК 339.138

Причины провала новых товаров при выходе на рынок

Беляева А.П., Каштанова Е.О., Столярчук О.С., Медведева Н.С.
Белорусский национальный технический университет
Минск, Беларусь

Понятие *нового товара* исходит из временного критерия: к новым относят любое вновь выпускаемое изделие. Критерий новизны в этом случае – не качественное своеобразие изделия, а время его освоения и производства. Товар – это любой материальный предмет или услуга, подлежащий продаже или обмену физическим (юридическим) лицам: как на услуги, так и на другие материальные предметы. Возможность товарообмена возникла еще в первобытно-общинном обществе, когда производство материальных благ стало предполагать избыточность.

В мировой практике существует следующая классификация новых товаров: революционно новый продукт; продукт, новый для производителя; продукт следующего поколения, улучшенный продукт; расширение товарной группы; перепозиционирование продукта, новая упаковка. Проанализировав разную интерпретацию нового товара, приходим к выводу что, фирма может разработать новый товар разными способами, то есть, либо, модернизируя свой старый товар, либо разрабатывая новый или изменяя только упаковку.