



# «Работа самозанятых через интернет-платформы: оценки преимуществ и сложностей»

Исследование проводилось методом опроса в августе-сентябре 2023 года.

# Объект исследования и исследовательский метод

Настоящее исследование сфокусировалось на изучении сотрудничества исполнителей услуг, обладающих правами самозанятых (работающих в режиме НПД) и платформ-агрегаторов, предлагающим исполнителям сервисы по поиску и обслуживанию заказов. Изучались форматы такого сотрудничества, его преимущества в оценках партнеров платформ, а также сложности, которые наблюдают исполнители в этом контексте

## **География исследования представлена 20 типологическими субъектами РФ.**

Анализ показал, что платформы – Яндекс, YouDo, Профи.ру, Авито, OZON, Wildberries активно распространяются по всей территории РФ, что определило географию исследования. При наличии в регионе региональной платформы-агрегатора предпочтение отдавалось респондентам, которые работают через региональные сети.

Рекрутинг включал респондентов из всех федеральных округов. Регионы отбирались из числа 35 наиболее инновационно активных регионов по данным Росстата, опубликованным в мае 2023 года.

## **Респондентами были отобраны самозанятые, постоянные партнеры одной или нескольких платформ, в количестве 1500 человек.**

Калибровочным вопросом было наличие у респондента как опыта самостоятельного поиска и оформления заказов, так и опыта работы через платформы-агрегатора не менее одного года.

Метод непосредственно опроса – смешанный. Основной метод – телефонный опрос, но допускалась возможность самозаполнения анкеты по желанию респондента.

## **Исследование включило качественные элементы, помимо количественных.**

В частности, респонденты стимулировались аргументировать выбранные ими в анкете варианты ответов.

Таким образом, исследование приобрело эксплицитные характеристики, хотя качественный метод отдельно не подвергался анализу, в отличие от количественных данных.

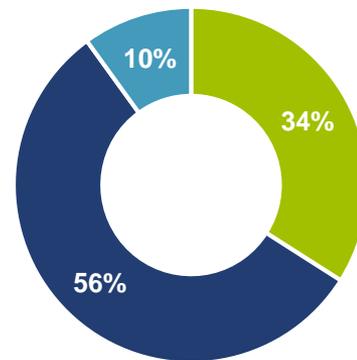
# Опыт самостоятельной деятельности VS опыт работы через платформы

- Платформенная занятость для более чем трети исполнителей товаров и услуг стала первым и единственным методом получения и оформления заказов.

При этом более половины респондентов (56%) сперва попробовали работать без использования возможности платформ, а после выбрали платформы как единственный инструмент поиска и оформления заказов.

Каждый десятый из респондентов (10%) сохраняет и инструмент самостоятельного поиска заказов, так и работы через платформы.

*Качественный анализ показал, что те 10%, которые продолжают работать не только через платформы, предоставляют услуги, предполагающие длительные контакты с клиентом: массажисты, косметологи, тренеры, репетиторы и т.п.*



- Я работал только через платформы, самостоятельно работать не пробовал
- Я сперва самостоятельно искал заказы, после перешел работать через платформы
- Я сочетаю как работу через платформы, так и самостоятельный поиск заказов

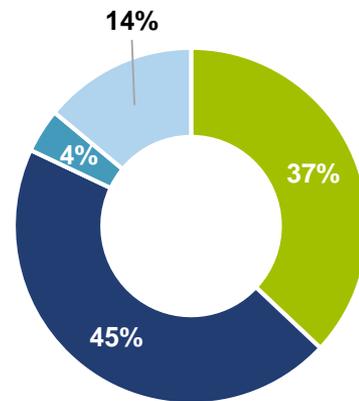
# Общая оценка выгодности сотрудничества с платформами-агрегаторами

- **Общая оценка выгодности работы через платформы-агрегатора для самозанятых исполнителей оказалась нетипично высокой.**

Более 82% исполнителей-самозанятых оценили выгодность работы через платформы как «крайне высокую» и «высокую».

Негативно оценили этот опыт в сравнении с самостоятельным поиском и оформлением заказов только 4% опрошенных.

Еще 14% пока не определились, рассматривать опыт сотрудничества с платформами как негативный или как позитивный.



- Крайне высокая оценка
- Высокая оценка
- Негативная оценка
- Пока не определился

*В качестве дополнительного исследования были опрошены 200 респондентов-самозанятых, не работающих через платформы, в тех же регионах. Рекрутинг вёлся через социальные сети. Только 4,5% из опрошенных в прошлом работали через платформы, а затем отказались от их услуг, что подтверждает данные общего результата исследования.*

# Рейтинг преимуществ работать через платформы для исполнителей-самозанятых (топ 4 позиции)

- **На первом месте (74%) с заметным отрывом лидирует гарантированность оплаты выполненной работы, которую обеспечивают платформы**

Следующие пункты сформировали возможность продвигать свои услуги, используя систему личного рейтинга на платформах, возможность встречно оценить рейтинг заказчика.

Несколько неожиданной оказалась высокая оценка собственной рекламы платформы как способа продвижения услуг исполнителей – этот показатель не отмечался в предыдущих исследованиях.



*\* Респондентам были предложены 20 вариантов ответа, сформированные по материалам анализа обсуждений на профильных публичах социальных сетей и в региональных масс-медиа (использовались возможности систем Медиалогия и Brand Analytics. Допускался выбор до 4 вариантов ответа.*

# Взвешенная оценка выгоды сотрудничества с агрегатором для исполнителя-самозанятого

- **Взвешенная оценка строилась как предложение респонденту определить процент вознаграждения платформы-агрегатора, при котором, несмотря на преимущества, самозанятый респондент перейдет на самостоятельный поиск клиентов**

Предлагалось десять вариантов ответа – от десяти процентов до девяноста процентов. Допускался ответ «затрудняюсь ответить». Средневзвешенная цифра оказалась на уровне **38%**.

Цифра значительно различалась по видам деятельности: водители, ремонт бытовой техники, курьерские услуги и доставка, креативные виды деятельности, няни, услуги в сфере красоты.

При этом средняя цифра отрыва существующего вознаграждения от запретительного для каждого конкретного респондента находится, по результатам исследования, на уровне **17,5%** (от суммы оплаты по среднему заказу).

*Следует отметить, что в комментариях респонденты, оказывающие услуги водителей такси, курьерские услуги и услуги по обслуживанию уникальной техники и некоторые другие, сообщали, что не вопрос размера комиссии выступает для них определяющим: без использования платформ у них просто нет инструментов поиска заказов.*

*Наиболее чувствительны к размеру комиссии самозанятые, которые предлагают краткосрочную аренду жилья.*

# Самозанятость, ИП, малое предприятие или «серая» работа: мотивы выбора самозанятости при работе через платформы

- Платформенная экономика сама по себе никак не ограничивает исполнителя в формате регистрации своей деятельности.

Тем не менее, исследование показало, что самозанятость – **осознанный выбор** для тех, кто взаимодействует с платформами в контексте всех возможных схем организации работы.

Об этом в комментариях к ответам говорили респонденты, добавляя, что недостатки НПД для них не столь существенны в их конкретной работе.

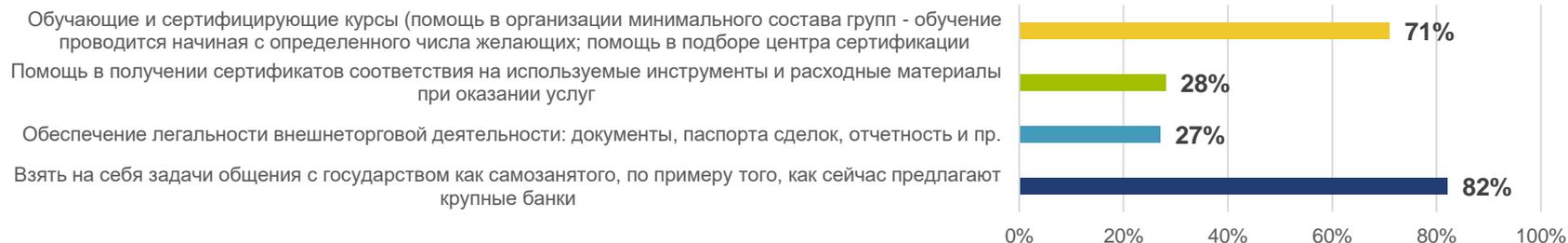


- Открытый вопрос с последующей кодировкой.
- Допускался выбор до 5 вариантов ответа. Представлены пять самых рейтинговых ответов.

# Сервисы платформ, которые ждут: запрос со стороны самозанятых, работающих через платформы-агрегаторы

- **Основные сервисы, которые хотели бы видеть самозанятые и которых пока нет на платформах – это сервисы, переносящие на них возможности платформы как большой компании.**

Прежде всего, это услуги, облегчающие общение с государством: доступ к единой сертификации услуг, возможность получать подтверждающие документы по видам и объемам работ, возможность оказания услуг удаленно в других странах (экспортера услуг; наиболее востребовано в ИТ и услугах педагогов). Почти так же востребованы сервисы повышения квалификации.



- *Открытый вопрос с последующей кодировкой.*
- *Допускался выбор до 5 вариантов ответа. Представлены пять самых рейтинговых ответов*

# Социальные пакеты со стороны платформ: привлекательность для самозанятых. Часть I

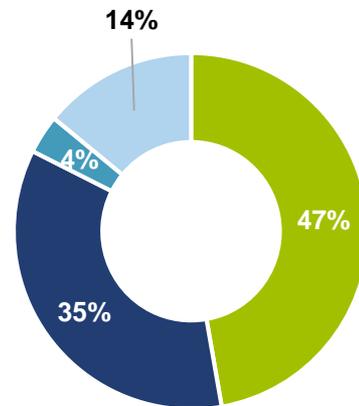
- **Самозанятые высоко оценили инициативы (пока еще не частые) со стороны платформ в софинансировании социальных программ и заинтересованы в их расширении.**

Более **85%** исполнителей-самозанятых заявили, что предпочтут (при условии выгоды) различные пакеты социального и медицинского страхования от платформы, с которой они постоянно сотрудничают, всем другим предложениям, которые сегодня доступны.

Обращает на себя внимание, что **менее 4%** самозанятых готовы платить социальные взносы в том же размере, как работники по найму, и пользоваться теми же правами, что близко к погрешности выборки.

*В комментариях эксперты отмечали, что так же, как в режиме самозанятости, им удобнее было бы «получать всё в одном месте, там, где я работаю [на платформе] – и медицину дополнительную, и пенсию, и больничные» (прямая цитата из комментария к ответу – ред.)*

*При этом опрошенные софинансирование от платформы оценивают высоко, но пока что таких примеров мало, по мнению самозанятых*

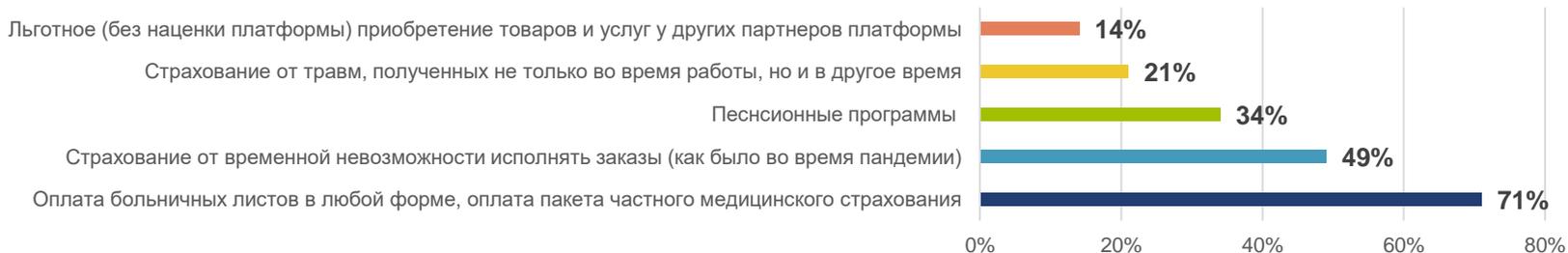


- Мне было бы удобно сотрудничать с платформой в общем с ней социальном пакете
- Я предпочту что-то получать из соцпакета от платформы, что-то купить у других
- Я хотел бы получать пенсию от государства, готов платить соц.взносы сам
- Пока не определился

# Социальные пакеты со стороны платформ: привлекательность для самозанятых. Часть II

- На блок вопросов, касающихся форматов социальных сервисов, которые респонденты-самозанятые хотели бы получать в сотрудничестве с платформами, на первое место вышел оплачиваемый больничный лист и ДМС.

При этом участие платформы в пенсионных проектах самозанятых, которые находятся в центре общественной дискуссии, как показали данные опроса, интересует самозанятых, работающих на платформах, в значительно меньшей степени (71% к 34%).



*Интерес к отпуску по беременности и уходу за ребенком, равно как и к другим видам социальных отпусков, оказался ниже уровня погрешности выборки.*

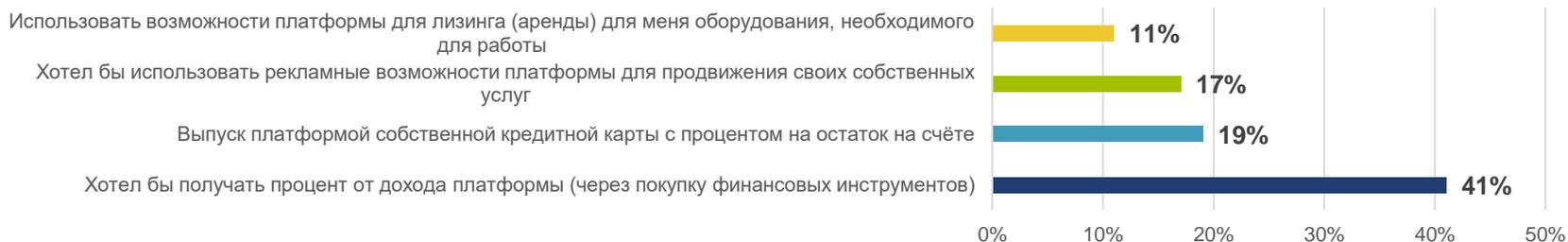
*Вероятно, это связано с тем, что в ответах респонденты отмечали нереалистичность таких программ.*

*\* Респондентам были предложены 20 вариантов ответа, сформированные по материалам анализа обсуждений на профильных пабликах социальных сетей и в региональных масс-медиа (использовались возможности систем Медиалогия и Brand Analytics. Допускался выбор до 4 вариантов ответа.*

# Сотрудничество самозанятых как представителей микробизнеса и платформ: предпочитаемые форматы

- На первое место вышло, что было неожиданным, прямое участие в собственности оператора платформ.

Этот результат не наблюдался в предыдущих исследованиях и требует дополнительных качественных исследований для детализации



*Часть респондентов даже называла конкретные финансовые инструменты, удобные для них для получения части дохода платформы. На первом месте оказались корпоративные облигации с купонным доходом, на втором – акции компании-оператора платформы.*

*Возможно, такой интерес к финансовым инструментам платформ связан с двумя факторами: общим сужением предложения надёжных бумаг на финансовом рынке и уже привычкой инициативных в экономических вопросах физлиц к участию на фондовом рынке через различные сетевые приложения банков.*

# Сотрудничество самозанятых как представителей микробизнеса и платформ: коллективное представительство интересов и диалог

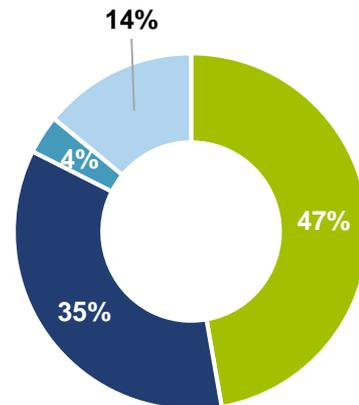
- Самозанятые партнеры платформ показали высокий интерес к коллективному диалогу с платформами. При этом формы такого взаимодействия, с их точки зрения, нужны **новые**.

Обращает на себя внимание, что **менее 3%** самозанятых готовы доверить свои коллективные права традиционным профсоюзам.

Этим фактом (а также отсутствием других форм коллективной самоорганизации) определяется широкий набор высказанных предпочтений; однако внутри этого набора предпочтений на первом месте «профессиональные цеха».

*В комментариях эксперты отмечали, что так же, как в режиме самозанятости, им удобнее было бы «получать всё в одном месте, там, где я работаю [на платформе] – и медицину дополнительную, и пенсию, и больничные» (прямая цитата из комментария к ответу – ред.)*

*При этом опрошенные софинансирование от платформы оценивают высоко, но пока что таких примеров мало, по мнению самозанятых*



- Мне было бы удобно сотрудничать с платформой в общем с ней социальном пакете
- Я предпочитаю что-то получать из соцпакета от платформы, что-то купить у других
- Я хотел бы получать пенсию от государства, готов платить соц. взносы сам
- Пока не определился



**Спасибо!**

ООО «Р.О.С.ЭКСПЕРТИЗА»

127055 Москва, Тихвинский пер., д. 7, стр. 3

+7 (495) 721-38-83

[office.msc@rosexpertiza.ru](mailto:office.msc@rosexpertiza.ru)

