

УДК 338.23

## ***ЦЕНА АВТОНОМИИ: ФИНАНСОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ПЛАТА ЗА СВОБОДУ***

***Климентьев И.Р.***

*студент*

*ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И. А. Бунина»*

*Елец, Россия*

***Селезнева Ю.А.***

*ст. преподаватель*

*ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И. А. Бунина»*

*Елец, Россия*

### **Аннотация**

В статье рассматривается трансформация личных финансов в условиях гиг-экономики, где традиционная стабильность зарплаты сменяется нестабильностью фриланса. Авторы анализируют вызовы, с которыми сталкивается современный человек: непредсказуемость доходов, утрату социальных гарантий и полную личную ответственность за пенсию и страхование. В ответ на эти вызовы предлагается новая финансовая философия, основанная на трёх ключевых стратегиях: создании расширенной финансовой «подушки безопасности», жёсткой финансовой дисциплине с системой разделения счетов и «самозарплатой», а также осознанном инвестировании в главный актив — собственные знания, здоровье и репутацию. Делается вывод, что в новой реальности финансовая грамотность становится не дополнительным навыком, а базовой компетенцией выживания и основой для подлинной свободы.

**Ключевые слова:** гиг-экономика, фриланс, финансовая грамотность, финансовое образование, финансовая ответственность.

## ***THE PRICE OF AUTONOMY: FINANCIAL RESPONSIBILITY AS THE PRICE OF FREEDOM***

***Klimentyev I.R.***

*Student*

*Bunin Yelets State University*

*Yelets, Russia*

***Selezneva Yu.A.***

*Senior Lecturer*

*Bunin Yelets State University*

*Yelets, Russia*

### **Annotation**

The article examines the transformation of personal finances in a gig economy, where traditional salary stability is replaced by freelance instability. The authors analyze the challenges faced by modern people: the unpredictability of income, the loss of social guarantees and full personal responsibility for pension and insurance. In response to these challenges, a new financial philosophy is proposed based on three key strategies: creating an expanded financial «airbag», strict financial discipline with a system of account separation and «self-charging», as well as conscious investment in the main asset — one's own knowledge, health and reputation. It is concluded that in the new reality, financial literacy is becoming not an additional skill, but a basic survival competence and the basis for true freedom.

**Keywords:** gig-economy, freelancing, financial literacy, financial education, financial responsibility.

Современное состояние экономики и трудовых отношений демонстрируют новый феномен трудовой реальности: здесь не строят карьеру в привычном смысле, а собирают её, как сложный пазл, из разрозненных проектов, подрядов

и задач. Этот феномен получил название гиг-экономики, экономики временных работ и коротких контрактов, где постоянство заменяется возможностью, а стабильность — гибкостью. Самыми популярными секторами гиг-экономики выступают курьерские (доставка), транспортные (такси), образовательные (репетиторство), занятость на проектной основе (программирование, дизайн, реклама) [4].

Главной движущей силой гиг-экономики и одновременно ее человеческим лицом стал фрилансер — современный цифровой ремесленник, продающий не время, а конкретные навыки и результаты, сам себе являющийся и менеджером, и работником, и целым отделом кадров.

Сегодня фрилансеры — это растущий пласт специалистов, который меняет рынок труда и задает новые векторы его развития. В 2025 году число самозанятых и фрилансеров в России уже достигло 13 миллионов, и многие компании осознали, что сотрудничество с ними — это быстрый и выгодный способ закрывать вакансии [5]. Согласно результатам исследований, 70% российских компаний из ключевых отраслей экономики хотя бы раз привлекали фрилансеров. Каждая третья компания делает это на постоянной основе [6].

Переселкова З.Ю. считает, что: «...можно предполагать, что в ближайшие десять лет, малый бизнес, основанный на оказании краткосрочных услуг и самостоятельная занятость могут составить основную конкуренцию наемному труду и будут способствовать с одной стороны снижению уровня безработицы, а с другой стороны налагать на работников требования, связанные с необходимостью быть мобильными, организованными, постоянно готовыми к изменениям форм, средств и видов своей трудовой деятельности в условиях негарантированной занятости» [2].

Специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» для самозанятых вводился в России поэтапно: с 2019 года в 4 пилотных регионах, а с 1 июля 2020 года — на всей территории страны. Количество зарегистрированных самозанятых (на конец года) по данным ФНС России Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

демонстрирует устойчивую положительную динамику и рост более чем в 2 раза с момента введения и по настоящее время.

По данным Минфина России экономическая эффективность режима неоспорима. Если в 2020 году сборы на вновь введенному налогу составили 11,5 млрд. рублей, то за 2024 год бюджет государства пополнился по этой статье более чем на 80 млрд. рублей.

Согласно аналитическим отчетам ФНС, исследованиям РАНХиГС, НИФИ, «СберИндекс», профиль типичного самозанятого (по данным на 2023-2024 гг.) выглядит следующим образом. Средний месячный доход составляет от 25 до 30 тыс. рублей, что, нужно заметить, ниже установленного официального МРОТ. В целом, более 70% самозанятых зарабатывают менее 50 тыс. руб. в месяц. Среди наиболее востребованных сфер для самозанятых услуги по ремонту и уборке, репетиторство, красота и здоровье, IT и дизайн, такси/аренда авто, розничная торговля (через маркетплейсы). Лидерами по числу самозанятых традиционно являются Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Краснодарский край, Татарстан. Наиболее активная группа — лица 30-45 лет. И самое главное, по численности самозанятые примерно в 1,5 раза превышают количество индивидуальных предпринимателей (ИП) и юрлиц в малом бизнесе вместе взятых [7].

Именно в этой точке пересечения новых форм занятости и повседневной жизни человека возникает центральный вопрос для размышления: как управлять личными финансами, когда традиционная финансовая почва — регулярная зарплата — уходит из-под ног? Личные финансы, то есть искусство распоряжаться доходами и расходами, сберегать и приумножать, в условиях гиг-экономики перестает быть просто полезным умением. Оно становится основой благополучия, навыком критически важным для выживания, своеобразным спасательным кругом в неопределенности. Если раньше финансовая дисциплина могла быть уделом энтузиастов, то сегодня она — обязательный предмет в школе взрослой жизни для миллионов. Это уже не про излишества или накопление на

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

мечту, а про фундаментальные вещи: оплату жилья в неприбыльный месяц, лечение у стоматолога, которое не покрывает корпоративная страховка, и обеспечение старости, о которой больше не позаботится государство или профсоюз. Таким образом, мы подходим к сути рассматриваемой проблемы: как трансформируется философия и практика личных финансов, когда их главным источником становится не должность в штатном расписании, а собственный профессионализм, упакованный в формат временных гигов и вольных проектов. Это история о новой свободе, которая приходит с беспрецедентной личной ответственностью, и о том, как найти в ней финансовую опору.

В результате, личные финансы в условиях гиг-труда претерпевают преобразование: из инструмента распределения излишков они становятся инструментом выживания и создания искусственной стабильности. Человек вынужден сам строить для себя мини-корпорацию с финансовым буфером, системой страхования рисков и долгосрочным инвестиционным планом [3]. Свобода оборачивается необходимостью быть в сто раз более дисциплинированным, расчетливым и дальновидным, чем самый строгий бухгалтер в бывшем офисе. «жизни вне системы» быстро меркнет перед квартальными налоговыми платежами и необходимостью откладывать каждый месяц сумму, эквивалентную своей потенциальной «зарплате» за время будущего, ничем не гарантированного простоя. Это и есть фундаментальный сдвиг: финансовая ответственность, которую раньше несли государство и работодатель, теперь целиком и полностью переносится на отдельного человека, заставляя его быть не только творцом своего продукта, но и архитектором своей финансовой крепости в условиях перманентной турбулентности.

Если принять как данность, что финансовый ландшафт гиг-экономики — это территория постоянной турбулентности, то единственным способом не просто выжить, но и уверенно двигаться по ней становится выработка новых, предельно конкретных стратегий. Эти стратегии — уже не просто рекомендации из книг по финансовой грамотности, а строгий, обязательный к исполнению

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

набор инструментов для выживания, замещающий собой исчезнувшую корпоративную стабильность. Их суть заключается в переходе от реактивного к проактивному управлению деньгами, где каждый рубль должен работать на создание искусственного, но надежного островка предсказуемости в неопределенности.

Первым и главным инструментом в этом наборе становится не просто бюджет, а принципиально иная его философия — бюджетирование «от обратного», от будущих рисков. В классической модели бюджет часто строится от поступившего дохода: вот зарплата, вот расходы, а что осталось — можно сберечь. Для фрилансера такой подход фатален, потому что месяц может оказаться нулевым. Поэтому отправной точкой становится не доход, а расход — точнее, сумма ежемесячных жизненно необходимых трат. А первой и самой главной статьей этого бюджета становится формирование финансовой подушки безопасности, чей объем уже не условные «три зарплаты», а расчетные 6, а лучше 9 месяцев такой базовой, спартанской жизни. Эта подушка — не просто «заначка на черный день», а фундамент психологического спокойствия и экономической дееспособности. Она позволяет спокойно пережить период без заказов, дождаться подходящего проекта, а не хвататься за первый попавшийся из отчаяния, и даже заболеть, не погружаясь в панику. Без этого буфера сама возможность планирования иллюзорна, а человек оказывается в ситуации финансовой зависимости, вынужденный работать без передышки, лишь бы обеспечить завтрашний день.

Второй критически важный навык — это жесткая финансовая дисциплина и разделение денежных потоков. Если в традиционной модели деньги попадают на один счет, то здесь необходима системность, имитирующая работу целого предприятия. Идеальная модель предполагает наличие как минимум трех счетов. Первый — операционный, куда стекаются все гонорары от клиентов. Второй — личный, на который ежемесячно, по итогам прошедшего периода, осуществляется «выплата зарплаты» самому себе в размере заранее

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

определенной, комфортной суммы, основанной на анализе среднемесячных расходов. И третий — счет для накоплений и налогов. Этот ритуал «самозарплаты» — мощнейший психологический прием. Он превращает хаотичный поток доходов в привычный, управляемый ритм, ограждает личные средства от профессиональных рисков и прививает ту самую финансовую дисциплину, которую в традиционной системе диктовал работодатель. Ты перестаешь быть поденщиком, который тратит все, что сегодня заработал, и становишься управляющим собственного микропредприятия, разумно распределяющим его прибыль.

Наконец, третий столп новой финансовой стратегии — это осознанное принятие на себя всей полноты фискальной и пенсионной ответственности, что требует уже не просто дисциплины, а специальных знаний. В условиях найма НДФЛ и страховые взносы оставались за кадром. Теперь фрилансер сам становится своим налоговым агентом. Здесь ключевым видится не просто откладывание денег «на налоги», а стратегический выбор режима налогообложения (УСН, НПД), который минимизирует налоговую нагрузку и позволяет легально оптимизировать платежи. Но еще важнее — планирование отчислений на будущую пенсию. Государственная пенсия для человека с переменным доходом чаще всего оказывается символической, а значит, формирование личного пенсионного капитала переходит из разряда благих пожеланий в категорию безотлагательных действий. Индивидуальный инвестиционный счет, частные пенсионные фонды, долгосрочные вложения в надежные активы — все это становится не способом обогащения, а единственным инструментом обеспечения себя в старости. Иллюстрацией жизненной важности этого подхода может служить классическая ошибка новичка: потратить весь крупный гонорар, забыв, что треть его через квартал нужно будет отдать государству. Подобный прокол не просто болезнен — он способен надолго выбить из колеи, создав долги и подорвав доверие к собственной способности управлять делами.



Таким образом, финансовая стратегия в гиг-экономике — это целостная система взаимосвязанных практик, где создание «подушки» обеспечивает базовую безопасность, дисциплина и сегрегация создают порядок и предсказуемость, а налоговая и пенсионная грамотность закладывают долгосрочный фундамент. Это трансформация сознания: из наемного работника, получающего ресурсы, ты превращаешься в архитектора и прораба, который из разрозненных кирпичей случайных заработков должен возвести собственный, устойчивый финансовый дом.

В гиг-экономике само понятие «личные финансы» претерпевает фундаментальную трансформацию. Оно перестает сводиться исключительно к управлению денежными потоками и сбережениями. Главным активом, объектом самых важных и стратегических инвестиций становится сам человек — его знания, здоровье, репутация и работоспособность. Если в традиционной модели компания часто инвестировала в повышение квалификации сотрудника, а здоровье частично охранял корпоративный больничный, то здесь человек вынужден стать единственным акционером и единственным же источником капитализации своего маленького, но абсолютно самостоятельного предприятия.

В этом контексте непрерывное обучение теряет статус карьерного преимущества и приобретает черты финансовой необходимости, платы за вход и право оставаться на рынке. Технологии, тренды, инструменты и даже целые профессии устаревают с беспрецедентной скоростью. Поэтому расходы на курсы, профессиональную литературу и сертификации — это не добровольные траты, а прямые инвестиции в поддержание и увеличение стоимости основного актива. Это аналог регулярного технического обслуживания и модернизации единственного станка на фабрике, который и производит весь доход. Без этих вложений актив обесценивается, конкурентоспособность падает, а вместе с ней и цена, которую заказчики готовы платить. Таким образом, планируя личный бюджет, современный фрилансер обязан закладывать в него статью саморазвития, понимая, что сегодняшние вложения в новый навык — это

Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМЭ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666



завтрашний доступ к более дорогим и интересным проектам.

Не менее критичной инвестиционной статьёй становится здоровье — физическое и ментальное. В модели без социальных гарантий болезнь — это не просто неприятность, а полноценная финансово-операционная чрезвычайная ситуация. Поэтому инвестиции в качественную медицинскую страховку (часто более дорогую, чем корпоративная), регулярные обследования, спортивные занятия, правильное питание и, наконец, в полноценный отдых. Это создание «санитарного фонда», который предотвращает куда более катастрофические расходы и потери дохода в будущем. Выгорание, ставшее профессиональной болезнью гиг-работников, — яркий пример того, как пренебрежение инвестициями в ментальный ресурс приводит к полной остановке «производства».

Наконец, инвестиции распространяются на материальную и цифровую инфраструктуру, которая формирует среду для продуктивной работы. Надежный ноутбук, быстрый интернет, лицензионное программное обеспечение, эргономичное кресло, оплата подписки на профессиональные сообщества и платформы — все это больше не просьбы к IT-отделу, а прямые капиталовложения в повышение эффективности и качества «производства». Это то, что снижает операционные издержки и повышает конкурентоспособность. Даже создание личного бренда через ведение блога или оформление портфолио — это маркетинговый бюджет, направленный на продвижение основного актива на рынке.

В условиях фриланса личные финансы окончательно сливаются с философией управления человеческим капиталом. Деньги становятся не целью, а инструментом для финансирования непрерывного цикла саморазвития, самоподдержания и самопродвижения. Успех измеряется не только суммой на брокерском счете, но и актуальностью навыков в портфолио, запасом прочности организма и силой личного бренда. В этом заключается главный вызов и главная возможность новой реальности: ты не просто зарабатываешь деньги — ты Вектор экономики | [www.vectoreconomy.ru](http://www.vectoreconomy.ru) | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

методично, рубль за рублем, строишь и увеличиваешь стоимость самого себя как уникального, комплексного и, что важнее всего, не поддающегося автоматизации актива. Во всем этом лучшей диверсификацией инвестиционного портфеля оказывается гармоничное и разумное вложение в интеллект, тело и дух своего единственного и самого важного предприятия [1].

Подводя итог, можно утверждать, что гиг-экономика, даровав свободу от графиков и офисных стен, взамен наложила тотальную финансовую ответственность. Как мы убедились, эта ответственность проявляется, во-первых, в необходимости жить в условиях непредсказуемости денежного потока и самостоятельно компенсировать отсутствие социальных гарантий. Во-вторых, она диктует обязательное создание жестких финансовых стратегий, где бюджетирование от «подушки безопасности», финансовая дисциплина с распределением средств и налоговая грамотность становятся не просто навыками, а обязательными инструментами выживания. И, в-третьих, она переопределяет само понятие инвестиций, направляя их фокус с внешних активов на главный внутренний капитал — здоровье, знания и профессиональную репутацию человека.

### **Библиографический список:**

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24.10.2023 № 2958-р «Об утверждении Стратегии повышения финансовой грамотности и формирования финансовой культуры до 2030 года» Текст: электронный // Официальный интернет-портал правовой информации: [Сайт]. - URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_460597/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_460597/) (дата обращения: 21.12.2025)
2. Переселкова З.Ю. Фриланс как вид трудовой занятости на российском рынке труда: социологический анализ // Социология. – 2024. – №7. – С.88-92.

3. Романец И.И. Гиг-экономика как новая форма рыночных отношений / И.И. Романец, Г.Д. Вербовский // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – № 1 (51). – С.186-192.

4. Трыгуб М.А. Социально-экономические риски гиг-экономики, ее восприятие российской молодежью // Телескоп. – 2025. – №3. – С.113-119.

5. Внештатная экономика: постоянный найм VS фриланс — что выгоднее в 2025 году? – Режим доступа: [https://secrets.tbank.ru/blogi-kompanij/pochemu-vybirayut-vneshtatnyh-specialistov/?utm\\_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F](https://secrets.tbank.ru/blogi-kompanij/pochemu-vybirayut-vneshtatnyh-specialistov/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F) (дата обращения: 21.12.2025)

6. У двух фриланс-профессий в РФ зарплаты превысили 180 тысяч рублей – Режим доступа: [https://www.gazeta.ru/business/news/2025/07/23/26331770.shtml?utm\\_auth=false](https://www.gazeta.ru/business/news/2025/07/23/26331770.shtml?utm_auth=false) (дата обращения: 21.12.2025)

7. Аналитический портал ФНС России – Режим доступа: <https://analytic.nalog.gov.ru/> (дата обращения 21.12.2025)