Warszawa, 30.03.2021

**JAK ZNALEŹĆ I WYBRAĆ NAJLEPSZEGO FREELANCERA DO WSPÓŁPRACY?**

**W dobie pandemii rośnie lawinowo liczba firm, które korzystają z usług wolnych strzelców. Jednak spora liczba przedsiębiorstw dopiero rozważa lub testuje taką możliwość. Gdzie umieścić zlecenie, aby dotarło do odpowiednich freelancerów? Jakie kryteria przyjąć, aby wyłonić najlepszego? W jaki sposób, najkorzystniejszy od strony prawno-podatkowej dla firmy, sfinalizować współpracę z wolnymi strzelcami?**

Optymalizacja budżetów, zdobycie nowych kompetencji dzięki współpracy z najlepszymi talentami czy szybsza realizacji zadań, to tylko wybrane korzyści dla przedsiębiorstw płynące ze współpracy z freelancerami. Benefity te szczególnie cenione są w okresie Covid-19. Stąd m.in., tak dynamiczny wzrost zainteresowania współpracą z wolnymi strzelcami.

*– Porównując pierwsze dwa miesiące 2021r do tego samego okresu roku ubiegłego, odnotowaliśmy 40% wzrost ilości transakcji na naszej platformie. Wszystko wskazuje, że w marcu br. zostaną pobite kolejne rekordy* – mówi Przemysław Głośny, prezes zarządu Useme.com, największej platformy do rozliczania pracy zdalnej w Europie Centralnej i Wschodniej.

**Gdzie szukać freelancerów?**

Dotychczas poszukiwanie czy to specjalistów zewnętrznych czy pracowników, kojarzyło się przede wszystkim z portalami z ogłoszeniami o pracę, jak i firmami HR. Jednak znalezienie wolnych strzelców o odpowiednich umiejętnościach i kwalifikacjach, korzystając z wyżej opisanych metod poszukiwania już nie wystarczy. W celu znalezienia wykonawców w takich branżach, jak programowanie, grafika, copywriting czy inne prace multimedialne lub szeroko rozumiany e-biznes, najlepiej skoncentrować się na polskich portalach dla freelancerów, a także na mediach społecznościowych, ze szczególnym uwzględnieniem platformy LinkedIn.

Dla większości freelancerów standardem jest posiadanie własnej strony www lub prowadzenie portfolio na portalach branżowych, takich jak Dribble, Behance czy Github. Stąd warto odwiedzić także tego typu serwisy. Pomocne są także rekomendacje kontrahentów, wspólników lub współpracowników. Dzięki temu w łatwy sposób można dowiedzieć się o tym, o czym rzadko mówi portfolio: jak pracuje dany freelancer, na jaką responsywność czy sposób obsługi można liczyć, w końcu jak wygląda terminowość i rzetelność wolnego strzelca.

**Jak wybrać najlepszego freelancera?**

Zanim firma rozpocznie poszukiwanie odpowiedniego podwykonawcy, powinna jasno określić zakres i rodzaj pracy oraz kompetencje, jakie są niezbędne do jej wykonania. Powinno się zatem zacząć od sprecyzowania, jaki typ pracy chce się zlecić do wykonania na zewnątrz. Czy pojedyncze zlecenie czy cykl prac, cały projekt czy tylko pojedyncze zadanie?

Dodatkowo, wolny strzelec musi wiedzieć, ile czasu musi zarezerwować dla konkretnego klienta oraz jego zlecenie, jakiego tempa prac oczekuje od niego zewnętrzna firma i jak ma zaplanować swój grafik, uwzględniając w nim także innych swoich klientów. Należy także ustalić jakich kompetencji najbardziej potrzebuje firma oraz czy prace mogą zostać wykonane przez początkującego zewnętrznego specjalistę, który będzie uczył się w trakcie wykonywania zlecenia, czy obligatoryjnie musi być to freelancer z dużym doświadczeniem w danej specjalizacji.

**Portfolio, referencje, polecenia**

Kolejny krok po tym, jak zleceniodawca zbierze oferty na wykonanie pracy lub stworzy niewielką bazę potencjalnych kandydatów, to sprawdzenie ich portfolio i referencji. Powinno zacząć się od przeglądnięcia zrealizowanych już prac i poszukania w nim projektów podobnych do tych, które firma zamierza zlecić. Warto także poszukać informacji, zazwyczaj umieszczonych w referencjach, o tym jak realizacji projektu lub wybranych zadań przełożyła się na realizację celi, np. czy pozytywnie wpłynęła na firmy lub działu, który go zamawiał. Czy np. wykonane zadanie zwiększyło sprzedaż, ruchu na stronie www, widoczności w wynikach wyszukiwania, etc.

**Model rozliczeń**

Do niedawna ograniczeniem dla firm, które szukały partnerów outsourcingowych był… status prawny. Outsourcing bowiem można rozliczyć na kilka sposobów, w tym: jako umowę o dzieło z osobą fizyczną, jako umowę zlecenie z osobą fizyczną, jako współpracę z firmą na podstawie rachunku, jako zakup usługi/produktu na podstawie faktury VAT.

Warto pamiętać, że posiadanie firmy nie jest wśród freelancerów ani wyznacznikiem jakości usług, ani długości stażu. Nie dla wszystkich wolnych strzelców działalność gospodarcza jest jednakowo korzystna, nie ma także obowiązku jej zakładania. To sprawia, że wśród potencjalnych wykonawców równie popularne może być rozliczenie B2B, co umowa o dzieło.

Z kolei dla firmy, która jest płatnikiem VAT, rozliczenie w oparciu o fakturę zawsze będzie tańsze i wygodniejsze. Nie oznacza to jednak, że należy ograniczać się tylko do ofert składanych przez freelancerów, którzy prowadzą jednoosobowe firmy lub spółki prawa handlowego, np. sp. z o.o.

- *Dzięki, takiemu portalowi jak Useme.com, wybrany przez zleceniodawcę wykonawca legalnie wystawi zleceniodawcy fakturę, nawet jeśli freelancer nie ma zarejestrowanej firmy lub nie prowadzi działalności gospodarczej. Dodatkowo, nasza firma zdejmuje ze zleceniodawcy odpowiedzialność związaną z umową o dzieło, zgłoszeniem jej do ZUS-u i przejmuje wszystkie obowiązki dedykowane rozliczeniu podatków freelancera, włącznie z wystawieniem rocznego PIT-u. Dzięki temu firmy współpracujące z nami, mogą w pełni skoncentrować się na realizacji swoich zadań, a nie zajmować się freelancerami. -*  mówi Przemysła Głośny z Useme.

**Zabezpieczenie płatności i terminu wykonania pracy**

Ostatnią rzeczą, o które warto pamiętać w ramach outsourcingu, jest bezpieczeństwo współpracy. Freelancerzy jako zabezpieczenie stosują czasem zaliczki lub zadatki, jednak są one rodzajem gwarancji bardziej dla wykonawcy niż dla obydwu stron.

Dlatego, niezależnie od tego, czy zleceniodawca zdecyduje się na współpracę z freelancerem będącym osobą prawną, tj. z takim który ma zarejestrowaną firmą, czy z osobą fizyczną, można skorzystać z zabezpieczenia, jakie daje transakcje secure payment w Useme. Serwis przekazuje pieniądze wykonawcy dopiero, gdy zostaną ukończone prace w terminie i zgodnie z zamówieniem. Jeśli wykonawca nie dotrzyma terminu, firma – zleceniodawca otrzyma zwrot całości wpłaconej kwoty. Co ważne, w przypadku udanej współpracy, zleceniodawca będzie mógł rozliczyć całość prac za pomocą faktury VAT wystawionej przez Useme. Transakcja secure payment sprawia również, że automatycznie Useme przejmuje na siebie całą odpowiedzialność zleceniodawcy dotyczącą dokumentów, rozliczeń i podatków.

\*\*\*

**O Useme.com**

Usemeto największa w Europie Centralnej i Wschodniej platforma pracy zdalnej oraz narzędzie do jej rozliczania. Portal jest także najdynamiczniej rozwijającą się w Polsce e-usługą dla specjalistów z branży IT, mediów oraz grafiki i designu. Dotychczas zarejestrowało się na niej ponad 100 tys. użytkowników, w tym ponad 75 tys. freelancerów i 25 tys. firm - zleceniodawców.