
ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

Сметчик на вольных хлебах

Договоры, цены, налоги и честные цифры
за первые полгода

22 главы и 22 чек-листа · **договор, который спасает нервы**
пять историй одного года, когда не заплатили 730 тысяч

Евгения Болмасова

Инженер-сметчик, в профессии с 2009 года

Евгения Болмасова

Сметчик на вольных хлебах

<https://litres.ru/74539198>

SelfPub; 2026

Аннотация

Я — такой же инженер-сметчик, как и ты. Эта книга — не теория из интернета, а концентрат набитых шишек: за 2024 год мне не заплатили около 730 000 рублей, и каждая из пяти историй превратилась в пункт моего договора. Где искать заказчиков, как назначать цену, как платить налоги — и честные цифры за первые полгода на фрилансе. 22 главы, 22 чек-листа, приложения с договорами и актом. Добро пожаловать на вольные хлеба.

Евгения Болмасова

Сметчик на вольных хлебах

Сметчик на вольных хлебах

Договоры, цены, налоги и честные цифры за первые полгода

Евгения Болмасова

Издание 1.0 · сентябрь 2026

Цифры, ставки налогов и лимиты в книге актуальны на сентябрь 2026 года. Я не юрист и не бухгалтер: договор в приложении составлен вместе с юристом и работает у меня, но перед подписанием своего — покажи его своему.

Все истории в книге — настоящие. Названия компаний и имена изменены или убраны.

Предисловие. Почему эта книга написана без воды

Дорогой коллега.

Если ты держишь в руках эту книгу, значит, мысль «а не пора ли работать на себя» уже поселилась в твоей голове. Возможно, ты устал от офисной рутины, потолка зарплат и ощущения, что твой опыт стоит дороже, чем ежемесячный оклад с премией раз в квартал. А может, ты просто хочешь выйти из душного офиса и больше времени проводить с близкими. Перестать тратить на дорогу по два-три часа драгоценного времени.

Я — такой же инженер-сметчик, как и ты. Прошла путь от

карандаша и кульмана (ладно, от Excel 2003) до собственно-го портфеля заказов на фрилансе. Эта книга — не сборник теории из интернета. Это концентрат моего личного опыта, набитых шишек, потерянных нервов и денег (нужное подчеркнуть) и, в итоге, найденных решений.

2024 год был для меня одним из самых провальных: мне не заплатили около 730 000 рублей. Как обезопасить себя на сто процентов от невыплат, я до сих пор не поняла. Но сейчас минусовых объектов у меня один на пятнадцать. Риск есть всегда; я воспринимаю его как опыт и иду дальше. Этому году в книге посвящена отдельная глава.

Здесь нет «успешного успеха» и обещаний золотых гор за неделю. Есть честный разговор о том:

- как выйти на доход 130 000+ рублей в месяц до налога без переработок по четырнадцать часов;
- как составить договор, чтобы тебя не «кинули» на оплате;
- как организовать день, чтобы холодильник и сериалы не побеждали дедлайны;
- как легально платить налоги и не бояться блокировки счёта.

Книга разбита на три части.

Часть 1 — про деньги и клиентов. База, без которой не сдвинуться с мёртвой точки. Здесь же две главы, которые я долго не хотела писать: про первого клиента и про год, когда мне не платили.

Часть 2 — про тебя. Как настроить мозг и пространство на работу без офиса.

Часть 3 — про будущее. Налоги, пенсия, масштабирование. То, о чём фрилансеры вспоминают слишком поздно.

В приложениях — мой договор, акт, техзадание, таблица рыночных цен и всё остальное, что у меня спрашивают коллеги.

Каждую главу завершает чек-лист. Не просто читай — внедряй. Отмечай галочки. Только действие превращает знания в доход. А если ты, как и я, любишь писать — записывай на полях мысли, инсайты и даже сопротивление, которое возникает по ходу чтения. Пусть книга будет твоим добрым другом и верным помощником.

Бери ручку, открывай первую главу. Добро пожаловать на вольные хлеба.

С уважением, твоя коллега Евгения.

ЧАСТЬ 1. КАК ПРОДАВАТЬ СЕБЯ ДОРОГО И ЗАЩИЩАТЬ ГРАНИЦЫ

Глава 1. Фундамент: три года параллельно

«Первые три месяца — не доход, а настройка процессов»

1.1. «Подушка» или параллельный старт

Первые два-три месяца фриланса — это не поток заказов, а настройка процессов и поиск первого крупного клиента. Не прыгай в пустоту с одной зарплатой.

Расскажу, как было у меня, потому что советовать «параллельный старт» легко, а вот сколько он длится на самом деле

— про это обычно молчат.

Я открыла ИП в конце 2022 года, продолжая работать в найме. Первый заказ на стороне пришёл от бывшего коллеги. Потом ещё один. К 2023 году у меня было несколько заказчиков параллельно с основной работой: сметы, акты, счета — всё по-настоящему, только по вечерам и в выходные. Так продолжалось три года. Уволилась я только в декабре 2025-го, когда появился постоянный клиент на сопровождение (о нём — в главе 3) и стало понятно, что подработка кормит лучше, чем зарплата.

Три года — это долго. Но за эти три года я набила все шишки, которые описаны в этой книге, не рискуя остаться без денег вообще. И я до сих пор считаю, что это был правильный порядок.

Не бойся больших проектов: у тебя наверняка есть коллеги-сметчики, которые да-да и делают шабашку на стороне — приглашай их к сотрудничеству.

Мой лайфхак. Пока ты в штате, зарегистрируйся как самозанятый (налог на профессиональный доход) и начни брать мелкие заказы от знакомых: разбор КС-2, смета на ремонт подъезда, коммерческое предложение на материалы. Любые задачи, хоть на тысячу рублей. Задача первого этапа — не заработать миллион, а наработать портфолио, привычку выставлять счета и приучить мозг, что можно не «офисным путём». Понятное дело, хочется сразу заработать много, но у меня сработал принцип «всему говори да»: я соглашалась на

любую маленькую смету.

Первое время ты столкнёшься с сопротивлением в голове: «В офисе же проще», «Стабильно», «Есть начальник, который скажет, что делать». Когда уходишь в свободное плавание, постоянно приходится что-то выдумывать самому. Я называю это «Найди, укради, роди!». Самое главное на старте — выстраивать новые нейронные связи, чтобы мозг адаптировался под новую реальность.

1.2. Техническая база: суверенитет расчётов

Я — «старовер» сметного дела. Облачные сервисы удобны, пока есть интернет и пока сервис не поднял ценник втрое. Моя рекомендация: своё лицензионное ПО с актуальной сметно-нормативной базой.

Что должно быть в арсенале:

- актуальная редакция ФСНБ на флеш-накопителе;
- архив индексов Минстроя;
- шаблоны локальных, объектных смет и сводных расчётов — всё, что у тебя уже наработано.

Лично я никогда не скачиваю «кривые базы», хотя такие имеются. Облачные сметные программы тоже не использую: на старте так можно экономить, но я предпочитаю сразу качественное ПО. Пробовала составлять сметы с помощью ИИ — не увенчалось успехом: действующие базы распространяются платно, и нейросеть просто не находит расценки. Есть неплохой сайт smeta.ai с поиском расценок, но времени на перепроверку уходит больше, чем экономится:

как опытный пользователь я вижу, что расценка взята из другого сборника. Поэтому на сегодня этот способ не рекомендую.

1.3. Специализация против универсала

С опытом от пяти лет мы умеем всё, ну или почти всё. Но высокие чеки платят узким специалистам, а не «универсалам, которые берутся за всё».

Правило. Не пиши в резюме и коммерческих предложениях: «Сметчик ПИР, СМР, ПНР, сети, благоустройство, капремонт». Выбери одну-две ниши и стань в них экспертом номер один в регионе.

Ниши с высоким чеком:

- пусконаладка сложного оборудования и КИПиА;
- капитальный ремонт объектов культурного наследия;
- нефтегазовая отрасль.

Чек в узкой нише на 40–50 % выше, чем у сметчика-универсала.

Оговорка из личного опыта: в резюме на Авито у меня до сих пор написано всё подряд — и оно работает, потому что по слову «сметчик» ищут. Правило про нишу — не про то, что писать в объявлении, а про то, что ставить в первые две строки и за что просить дорого. В любом случае компании хотят сэкономить на специалисте, и если речь о работе на долгий срок, выберут скорее «универсального», чем спеца только по ПНР.

Чек-лист главы 1

— Есть финансовая подушка минимум на три месяца или параллельная подработка.

— Куплено лицензионное ПО с актуальной сметно-нормативной базой.

— Выбраны одна-две узкие специализации, слово «универсал» убрано из резюме.

— Первые заказы взяты — хоть на тысячу рублей.

Глава 2. Где брать клиентов: что сработало у меня

Забудь про биржи фриланса вроде Kwork и FL. Там заявки формата: «Срочно смета на два миллиарда, бюджет пять тысяч». Нам туда не надо.

В первой версии этой главы я написала, что наш канал — холодные письма строительным компаниям. Это правда, это работает у других. Но честно: я ни одного холодного письма не написала. Все мои клиенты пришли четырьмя путями, и вот они по убыванию.

2.1. Повторные договоры

Самый недооценённый канал. Один заказчик, которому ты один раз сделал хорошо и вовремя, приносит второй, третий, четвёртый договор. У меня в 2026 году с одной компанией — четыре договора за полгода. Это не поиск клиентов, это отсутствие необходимости их искать.

Что для этого нужно: быть предельно честной — это я бы поставила на первое место, — сдавать в срок, не бояться напоминать, если что-то задерживается, и не исчезать после акта. Мой лайфхак: я делаю себе напоминания вида «отправи-

ла вопрос такого-то числа, жду ответ». Больше ничего.

2.2. Авито и Профи

Первый постоянный клиент на сопровождение пришёл с Авито — с обычного резюме в разделе «Резюме», которое видят компании, ищущие сотрудника. Как это было — в главе 3, там же чек-лист по резюме.

Профи.ру даёт другой поток: разовые задачи, мелкие заказы, «посчитайте смету на ремонт». Чеки ниже, зато это те самые заказы «хоть на тысячу», с которых начинается привычка выставлять счета. И часть из них потом возвращается с чем-то крупным.

2.3. Сарафанное радио

Бывшие коллеги, знакомые знакомых, «нас все друг друга знают». Я много лет работала на крупного госзаказчика, и многие бывшие коллеги открыли свои организации или ушли в подрядчики — и начали предлагать работу. Это самый тёплый канал. И самый опасный: все пять историй из главы 4, где мне не заплатили, — это сарафанка. Со знакомыми не подписывают договор, потому что неудобно. Подписывай.

2.4. Реклама на машине

Да, серьёзно. Надпись на заднем стекле «Составлю сметы. Телефон» привела несколько мелких заказов. Не основной канал, но стоит ноль рублей в месяц.

2.5. Аутсорсинг для строительных компаний

Самый сладкий формат работы, к которому приводят все

каналы выше. У многих средних строительных компаний нет своего сметного отдела, а держать специалиста в штате за 150 000 рублей плюс налоги и рабочее место — накладно.

Предложение: «Закрою вам исполнительную документацию — КС-2, КС-3 — на ежемесячном сопровождении». Для них это дешевле штатного сметчика и надёжнее разового фрилансера.

Несколько договоров на сопровождение по 50 000–80 000 рублей в месяц — и базовые потребности закрыты.

2.6. Экспертиза для проектных институтов

Проектные организации часто ищут сметчиков ПИР на удалёнку. Фишка — умение проходить Главгосэкспертизу в части сметной документации. Это штучный товар. Нужна электронная подпись.

Чек: сопровождение крупного раздела проектной документации — от 50 000 до 200 000 рублей. А верхняя планка выше, чем кажется: моё последнее коммерческое предложение на сметную документацию стадии ПД с получением заключения госэкспертизы плюс стадия РД — на 1,8 миллиона. Структура такого предложения — в приложении Е.

2.7. Арбитраж и суды

Расчёт ущерба для суда, рецензия на смету для арбитража. Пул клиентов: адвокаты, арбитражные управляющие. Они сами тебя найдут, если один раз качественно сделать работу по взысканию упущенной выгоды или ущерба от залива. В этой сфере не торгуются, работа сдельная и срочная.

Рецензии на чужие сметы я не делаю принципиально (почему — в главе 6), а расчёт ущерба только начинаю внедрять в практику.

Чек-лист главы 2

— Резюме выложено на Авито и на Профи (чек-лист по резюме — в главе 3).

— Все бывшие коллеги, кто ушёл «в своё», знают, что я считаю сметы на аутсорсе.

— С каждым, кто пришёл по знакомству, подписан договор.

— Прошлым заказчикам раз в месяц уходит короткое «есть что посчитать?».

— Знания по приказам Минстроя, регулирующим экспертизу смет, обновлены.

— Есть контакт хотя бы одного арбитражного управляющего или юриста по строительным спорам.

Глава 3. Первый клиент на вольных хлебах

Первый постоянный клиент на аутсорсинг появился у меня не тогда, когда я его искала. Он появился на дне рождения племянника.

К тому времени я три года вела ИП параллельно с работой, но постоянного клиента, ради которого можно уйти из найма, не было. Резюме на Авито я выложила в январе 2025 года. Обычное резюме: «инженер-сметчик удалённо», список того, что умею, фото с ноутбуком. И дальше ничего не делала — оно просто висело.

Перед тем как выложить, я боялась, что мне не позвонят. И ещё боялась, что позвонят — и не заплатят.

А потом был день рождения племянника. Стол, дети, шум, торт. И звонит незнакомый номер. Директор строительной компании нашёл резюме на Авито, нужен сметчик на постоянное сопровождение: сметы, КС-2, КС-3, закрытие объектов.

Обычно в таких разговорах я волнуюсь. Стараюсь показать себя с лучшей стороны, объяснить, что я всё умею, что справлюсь, что на меня можно положиться. То есть продаю. А тут мне было, честно говоря, не до него. У меня праздник, я не на работе. Поэтому я сказала ему ровно то, что думаю, и ничего сверх:

— Без договора не работаю.

— Сопровождение стоит 70 000 в месяц.

— Я вас не знаю, поэтому аванс вперёд. Получаю аванс и подписанный договор — начинаем.

Он не стал спорить. Договорились о 50 % аванса. Первой задачей было подготовить КС-2, КС-3 и КС-6а.

Мы работаем с ними почти год.

Что я поняла из этого звонка

Я не сделала ничего из того, что «надо делать» на переговорах. Не рассказывала про опыт, не убеждала, не подстраивалась под его бюджет. Я назвала условия. Оказалось, что для директора, у которого нет сметного отдела и горят КС-ки, это и есть самое убедительное: человек, который знает,

сколько стоит его работа, и не суетится.

Когда я стараюсь понравиться, заказчик слышит: «она не уверена». Когда я называю цену и условия, заказчик слышит: «она знает, что делает». Эту разницу я услышала сама только потому, что в тот день мне было не до старания.

С тех пор первый разговор с любым новым заказчиком у меня уместается в четыре фразы. Они в конце главы.

Договор — не приговор

Ещё одна вещь, которой в учебниках нет. За этот год мы с этой компанией один раз снизили стоимость договора: работы стало меньше, и держать 70 000 было нечестно по отношению к ним. А потом, когда объём вырос, подняли обратно.

Цена в договоре — не навсегда. Если работы стало меньше, скажи об этом первой: заказчик это запомнит, и в следующий раз, когда ты попросишь больше, он не будет спорить. Если работы стало больше — скажи об этом тоже, сразу, а не через три месяца тихого недовольства. Передоговориться можно всегда. Молча тянуть — нельзя.

Откуда он взялся: Авито

То самое резюме висит до сих пор, я его давно не правила, и вот его статистика на сентябрь 2026 года: 144 просмотра, 18 добавили в избранное, 5 написали или позвонили. Из пяти контактов — один договор на год и один разовый заказ.

То есть один договор на сопровождение стоит примерно 150 просмотров и пяти разговоров. Это немного.

Чек-лист главы 3

Резюме на Авито и на Профи:

— В заголовке — «инженер-сметчик» и «удалённо»: по этим словам ищут.

— Первой строкой — что ты самозанятый: договор, чек, без НДС, в штат брать не надо. Для компании без сметного отдела это главный аргумент.

— Две самые сильные услуги — в первых строках (у меня: сопровождение госэкспертизы и КС-2/КС-3 на аутсорсе). Остальное — ниже, списком.

— Заказчики — названиями или масштабом: «от ИП до „Газпрома"». Это работает лучше прилагательных.

— Последнее место работы — не в прошлом. Если ты уже на фрилансе, так и пиши: «с такого-то месяца — самозанятый, сопровождаю столько-то компаний».

— Цена — не ставка найма. Ставь на 20–30 % выше того, за что готов работать: это фильтр.

— Ни одной фразы вроде «ищу работу, где ценят профессионализм». Одна живая фраза лучше трёх правильных. У меня: «Ошибки в проекте выявлю и сообщу сразу».

— Второе объявление — в разделе «Услуги → Сметы». Там ищут исполнителя на задачу, а не сотрудника. Это другой поток.

Первый разговор с заказчиком — четыре фразы:

— «Без договора не работаю».

— «Это стоит столько-то» — одна цифра, без вилки и без «ну примерно».

— «Я вас не знаю, поэтому аванс 50 % вперёд».

— «Получаю аванс и подписанный договор — начинаю».

И ничего сверх. Не объяснять, не оправдываться, не рассказывать про опыт, если не спросили. Если после этих четырёх фраз человек исчез — он бы исчез и после акта.

Глава 4. 730 тысяч: пять историй одного года

Я не люблю эту главу. Но без неё книга была бы враньём, потому что все советы про договор, аванс и односторонний акт появились не из учебника. Они появились из 2024 года.

За 2024 год мне не заплатили почти 730 тысяч рублей. Это не один заказчик. Это пять историй, и у них есть одна общая черта, которую я заметила, только когда сложила их вместе: все пять клиентов пришли по сарафанному радио. Бывшие коллеги, знакомые знакомых, «нас все друг друга знают». Ни одного с Авито, ни одного с Профи, ни одного «с улицы». С чужими я подписывала договор, потому что боялась. Со своими — нет, потому что неудобно.

История первая. Найм — не страховка

Полставки по трудовому договору, официально, налоги платились. Директор адекватный, задачи понятные, когда надо — работала сверхурочно, в целом спокойная стабильная работа. Та самая «стабильность», ради которой люди не уходят из найма.

Одна ошибка: зарплата была серой. В договоре — одна цифра, на руки — другая.

С августа 2024 года зарплату перестали платить — как

говорил директор, «заказчик не платит нам». Я продолжала выполнять задания — ну как же, хорошие отношения. В декабре попросили написать по собственному. А потом выяснилось, что на месяцы, за которые мне не платили, мне оформили отпуск за свой счёт, о котором я узнала последней. Объяснение: «до тебя не дозвонились».

Что я поняла. Трудовой договор защищает ровно ту сумму, которая в нём написана. Серая часть не защищена ничем, кроме порядочности директора, а порядочность заканчивается вместе с деньгами на счету. И второе: по Трудовому кодексу, если зарплату задерживают больше пятнадцати дней, можно письменно уведомить работодателя и не выходить на работу до выплаты. Я этого не сделала. Я работала ещё четыре месяца бесплатно.

История вторая. Без договора, потому что свои

Знакомые предложили подготовить сметную документацию для объекта Минобороны. Аванс перечислили сразу, без вопросов, и это меня успокоило: платят же. Договор не подписывали — зачем, все свои.

Подготовила пакет смет — и выяснилось, что «дёшево». Хотя я всегда этот вопрос уточняю: есть ли сумма, на которую ориентироваться. Переделала. А дальше пошли бесконечные корректировки проектной документации по хотелкам заказчика. И вот, ура, документация ушла на проверку — и посыпались замечания: проект корректировался параллельно со сметами, и сметы просто не соответствовали про-

ектным решениям.

Это ещё один красный флаг, на который стоит смотреть. Защита от него одна: «Беру в работу документацию, переданную такого-то числа». Всё, что приходит дальше, — новая корректировка, а с третьей она оплачивается отдельно.

Потом на все мои вопросы об оплате директор отвечал, что заказчик им не платит, и мне, соответственно, тоже не будет. Кормил завтраками до мая 2024-го. В мае я плюнула и простила около 220 000 рублей.

Что я поняла. Аванс «без проблем» ничего не гарантирует. Аванс — это отношение к началу работы, а не к концу. Про конец говорит только договор. И договор нужен со знакомыми больше, чем с чужими: с чужого можно требовать, со своего неудобно.

История третья. Два миллиона и три недели

Бывшие коллеги открыли свою организацию и предложили работу. В декабре 2023-го я сделала им подготовительные работы — расплатились, всё хорошо. Договорились: когда они заключат основной договор с заказчиком, сметы отдадут мне.

И я ждала. С декабря по октябрь я бесплатно правила документацию под входной контроль экспертизы: как раз началась история с ИУЛами, и постоянно что-то надо было менять — чисто оформление, но времени уходило много. Я не считала это работой. Я считала это «мы же договорились».

В октябре 2024 года мы заключаем договор на два мил-

лиона — мой самый дорогой контракт. Аванс 600 тысяч. Я начинаю сметы и с первого дня пишу им: выдайте откорректированную документацию, в работу выдали сырой вариант. Через три недели мне говорят: мы решили передать работу другому сметчику, верните аванс.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.