

Номинация: Аналитический материал

Название СМИ: РБК

Автор: Ильмира Гайсина, корреспондент

Название статьи: Бомжи нового типа: как работают компании без офисов

Ссылка на материал:

http://www.rbc.ru/own_business/10/03/2017/58c27cf89a79473a18a8f7df

Все больше компаний отказывается от офисов, переводя сотрудников на удаленную работу. РБК пообщался с владельцами нескольких таких бизнесов и узнал, с какими трудностями они сталкиваются.

«Арендую офис, вы сами оплачиваете собственные страдания. Если есть офис, значит, надо его посещать, а чтобы его посещать, нужно тратить время и силы на дорогу», — рассуждает Николай Любецкий, управляющий партнер студии SmartScribe, занимающейся выпуском видеопродукции. По его словам, компания уже три года обходится без офиса, юридическое и бухгалтерское сопровождение переведено на аутсорсинг, а в штате 13 человек, разбросанных от Западной Украины до Красноярска.

Удаленная работа перестает быть редкостью. Без офисов работают не только IT-стартапы, веб-студии и рекламные агентства. По данным компании SuperJob, удаленные сотрудники есть уже у каждой пятой российской компании. К 2020 году их число достигнет 20% от общего количества работающего населения, прогнозирует J'son & Partners Consulting, при том что в 2014 году этот показатель не превышал 4%. В США, по данным McKinsey, на удаленке трудятся уже 34–36% работающего населения.

Предпринимателям выгодно переводить сотрудников на работу вне офиса. Каждый из них экономит компании ежегодно в среднем 170 тыс. руб., подсчитали в J'son & Partners Consulting (исследование заказал сервис «Битрикс24»). А совокупный экономический эффект от дистанционной работы в России уже достиг 68 млрд руб. в год.

Для мировых гигантов вроде Google, Facebook и Apple удаленные сотрудники давно стали нормой. А некоторые компании, как Automattic (владеет WordPress) с 146 сотрудниками и Alconost с 300 переводчиками и копирайтерами в штате, вообще обходятся без офисов. Появились такие бездомные компании и в России. Как же они справляются?

Врез

Удаленная работа в цифрах

13339 вакансий удаленной работы предлагает сайт hh.ru 10 марта 2017 года

1,5% вакансий на hh.ru предполагают удаленную работу, за год их число выросло практически в два раза

10% сотрудников в ЕС работают удаленно время от времени, 5% не обязаны ежедневно посещать офис и 3% постоянно работают дома

42% удаленных сотрудников ощущают проблемы со сном, 41% — стресс, по данным исследования Всемирной организации труда

9 из 10 представителей «поколения Y» предпочитают удаленные формы занятости, по данным Virgin Media Business

\$100 млн превышает оборот американской компании Torpal, все сотрудники которой работают удаленно

Конец вреза

Back to CSSSR

Веб-студия CSSSR — классический пример компании без офиса. Более четырех лет 50 сотрудников работают удаленно. Выручка компании в 2016 году составила 60 млн руб.

Начиналось все стандартно: регистрация, офис недалеко от Третьего транспортного кольца и неизбежные московские пробки. Дмитрия Чекина,

бывшего дизайнера Студии Артемия Лебедева и владельца CSSSR, хватило на три месяца такой жизни. В поездке на Бали предпринимателя осенило: традиционный подход устарел, а работа без офиса позволит нанимать сотрудников не только из Москвы.

Первым делом он занялся поиском фрилансеров, но такой подход оказался проигрышным. «Свободные» дизайнеры, разработчики и копирайтеры срывали сроки. В 2013 году застопорились четыре проекта из четырех. И тогда предприниматель решил сменить тактику. Теперь он ищет сотрудников, нацеленных на постоянную работу, но предлагает им трудиться дома. Соглашаются многие, но справляются не все.

Удаленная работа предполагает высокую степень ответственности. Поэтому каждый кандидат в CSSSR проходит многоступенчатую проверку — от тестового задания до общения с руководством. Задача испытания — отсеять лентяев и предотвратить текучку кадров. Затем сотрудника оформляют на полную занятость. Копии документов пересылаются по электронной почте, а оригиналы курьером или обычной почтой.

По словам Чекина, удаленная работа оказывается выгоднее не только для работодателя, но и для сотрудника. «Когда кандидаты мне говорят: я буду сидеть в офисе за 150 тыс. руб., а вы мне предлагаете всего лишь 120 тыс. руб., то для меня это показатель, что человек просто не умеет считать. Бензин и парковка, билеты на общественный транспорт и обеды — много денег уходит на сопровождение себя в течение дня. Работая дома, люди здорово экономят», — объясняет Чекин.

Работая без офиса, Дмитрий Чекин пришел к выводу, что главное в таком формате — четкая организация удаленной работы. Каждый сотрудник веб-студии должен быть на связи в рабочее время — с 10 до 19 часов по Москве. В других часовых поясах рабочее время обсуждается индивидуально. Есть стандартный часовой перерыв на обед. Согласно внутреннему кодексу на это время сотруднику нужно сменить режим в корпоративной системе Toggle с «онлайн» на «офлайн». Причина простая — оплата идет за отработанные

часы, и переработки тоже учитываются. Такая система помогает отслеживать продуктивность сотрудников и расставаться с неэффективными.

«Мы против параноидальных штук, таких как слежка через веб-камеру или установка софта для слежки за открытыми вкладками, — говорит Дмитрий Чекин. — Работодателю и так видны многие проблемы, неэффективность сотрудников, которые при личном офисном общении могут уйти на второй план». По его наблюдениям, при личном общении в офисе часто завязываются дружеские отношения, а «хороших парней» трудно увольнять. При удаленном режиме работа оценивается только по результату, а сотрудники не тратят время на ненужные офисные разговоры.

Впрочем, периодически сотрудники CССSR все-таки устраивают онлайн-тимбилдинги — укрепляют командный дух в играх вроде Counter Strike или Don't Starve. Ежегодно проходит большой офлайн-корпоратив, потому что, по убеждению Чекина, хотя бы раз в год все должны видеть друг друга вживую.

Лишь один из потенциальных крупных клиентов CССSR не смог работать с ней из-за ограничений со стороны службы безопасности. Других заказчиков «бездомность» контрагента не смущает. Среди них — «Тинькофф Digital», Greenpeace, «Лаборатория Касперского» и др.

По словам Чекина, первые несколько лет все переговоры проходили онлайн, но сейчас личные встречи с клиентами стали неизбежностью. Для этого в Москве наняли двух менеджеров, но они тоже обходятся без офиса.

«Сейчас уже никого не отпугивает тот факт, что у нас нет офиса. Это, напротив, привлекает внимание, это прикольно. Когда созваниваешься с клиентом, он спрашивает, где мы, а мы отвечаем, что на Кипре — все завидуют», — говорит предприниматель.

Некогда сидеть

Часто без офиса обходятся компании, работа которых происходит преимущественно на объектах заказчиков.

Сергей Гришин занимался ремонтом помещений в ПАО «Газпром». Однако, когда сотрудников корпорации стали переводить в Санкт-Петербург, Сергей не захотел уезжать из Москвы и уволился.

В 2016 году Гришин открыл свое дело. Его компания «ЛМ Ремонт» занимается ремонтом квартир под ключ в новостройках. Что же касается комплектующих, то Гришин заключил договор о сотрудничестве с гипермаркетом «Леруа Мерлен Восток». В результате один звонок — и все необходимое везут сразу на объект.

Первые полгода предприниматель снимал небольшой офис, на аренду которого уходило около 30 тыс. руб. в месяц. Однако вскоре он заметил, что офис пустует: строители все время на объектах, бригадиры в пути, а менеджеры на встречах. Фактически офисом владела бухгалтерия. Гришин перевел ее на аутсорсинг, и помещение оказалось ему не нужно.

Сейчас в его компании 20 сотрудников и работа без офиса их устраивает: можно из дома сразу ехать на объект. «Мы отказались от офиса, так как встречаться с потенциальными клиентами надо непосредственно на месте будущей работы — в квартире, в которой предполагается делать ремонт. А все эти офисные разговоры — только пустая трата времени», — комментирует Сергей Гришин.

На разговоры у предпринимателя времени действительно немного — нужно контролировать работы на семи объектах. Один ремонт длится около трех месяцев, средний чек — 800 тыс. руб. 30% уходит на стройматериалы, 40% — ФОТ, около 20% — налоги и прочие сборы. Ежемесячная прибыль —

около 180 тыс. руб. По словам предпринимателя, работы хватает — в Москве сейчас строятся и ремонтируются 1,6 тыс. жилых комплексов.

Доступный код

«Наша бизнес-модель позволяет существенно экономить и держать цены в четыре раза ниже, чем у конкурентов», — говорит Оксана Селенедеева, основатель школы программирования для детей Coddy.

До выхода в декретный отпуск Оксана отвечала за маркетинг в Сбербанке. Идея запустить стартап пришла через год после рождения дочери. В марте 2016 года предпринимательница открыла школу выходного дня, в которой дети от 5 до 14 лет изучают программирование и новые технологии. Под руководством 35 преподавателей обучаются 1400 детей. Занятия проходят на восьми площадках в Москве, Санкт-Петербурге и Самаре.

Офиса у компании нет. Администрация — пять человек — работает удаленно. Связь поддерживают с помощью электронной почты и сервиса для ведения проектов Trello. А преподаватели — сотрудники и собственники IT-компаний, большую часть недели они проводят на основных рабочих местах, а по выходным обучают детей на собственных рабочих местах. Фактически каждую субботу и воскресенье преподаватели приводят учеников к себе на работу.

Идея Coddy в том, чтобы привить детям любовь к информационным технологиям и пробудить желание работать в технологических компаниях, которые испытывают хроническую нехватку кадров. Так что бизнес затею Оксаны поддержал. «Например, в Москве свои переговорные комнаты и учебные центры нам бесплатно предоставляют Actis Wunderman, IBS, Deloitte, «Финам», GlowByte Consulting и КРОК, — говорит предпринимательница. — Нам не приходится тратить на аренду и обслуживание. Также мы избежали капитальных затрат на ремонт, закупку мебели и оборудования». Конечно, иногда случаются накладки — дети забывают свои вещи, а однажды в офисе пропал Wi-Fi, так что пришлось

срочно перестроить программу и сфокусироваться на упражнениях, для выполнения которых не нужен доступ к интернету.

Средняя стоимость месячного курса — 6 тыс. руб. По подсчетам РБК, выручка компании за год работы составила порядка 8,4 млн руб. По словам предпринимательницы, вся прибыль идет на развитие проекта. «Если бы нам приходилось тратиться на аренду помещения, Caddy бы не было, по крайней мере с такой философией и таким уровнем доступности», — признает Селенедеева.

Инфраструктура для бездомных

Впрочем, даже компаниям, которые решились отказаться от офиса, время от времени помещения нужны — обучать персонал или проводить встречи с клиентами. И сейчас на рынке активно формируется инфраструктура для «бездомных» бизнесменов. Например, компания Teachbase предоставляет IT-платформу для организации дистанционного обучения. В последнее время она пользуется спросом у организаций, сотрудники которых работают удаленно. «Сейчас у нас обучаются сотрудники примерно 80 компаний, в каждой по 15–20 человек», — говорит Владимир Щербаков, официальный представитель Teachbase. По его наблюдениям, во главе российских компаний без офиса чаще всего предприниматели, которые долго проработали в больших организациях и устали от «офисного рабства».

Агентства недвижимости отмечают спрос на временные офисы. По словам Ирины Баевой, управляющего директора компании Regus в России, 40% компаний-клиентов арендуют офисы на срок 1–2 месяца и меньше, иногда и вовсе на день, для переговоров. Чаще всего это компании, оказывающие услуги для бизнеса — консалтинг, юридические, бухгалтерские и финансовые, IT-консалтинг. Несколько реже встречаются компании, работающие в области маркетинга, рекламы, организации мероприятий.

Популярны и виртуальные офисы, которые фактически существуют только на бумаге. Компании покупают престижный бизнес-адрес, на который

доставляют корреспонденцию, и телефонный номер, по которому сотрудники call-центра принимают звонки от имени компании, при необходимости переадресовывая на мобильный номер арендатора. Стоит такой сервис от \$1,3 в день. «Мы проводим опросы наших клиентов (более 40 тыс. респондентов в 104 странах) и видим, что уже сейчас более 59% менеджеров работают до половины всего рабочего времени за пределами основного офиса», — комментирует Баева.

Переход на удаленку, говорит Евгения Попова, основательница сервиса по подбору удаленного персонала HR Monster, помогает найти работу людям, которым сложно ездить в офис. Один из примеров — председатель совхоза, который вышел на пенсию и устроился оператором в call-центр. Уже через год он стал руководителем группы. По словам Поповой, 20% удаленных сотрудников в ее базе — это взрослые люди предпенсионного возраста и старше, 10% — люди с ограниченными возможностями, 50% — молодые мамы и домохозяйки, 20% — люди, у которых есть свободное время, студенты на последних курсах и те, кто просто не любит офисы.

«Многие соискатели считают, что удаленная работа — это халява, — говорит Евгения Попова. — Компании, работающей без офиса, важно сразу показать, что это не так. Самый высокий процент отсева приходится на этап стажировки. Когда человек понимает, что работать придется серьезно и много даже на дому, халявщики отваливаются».