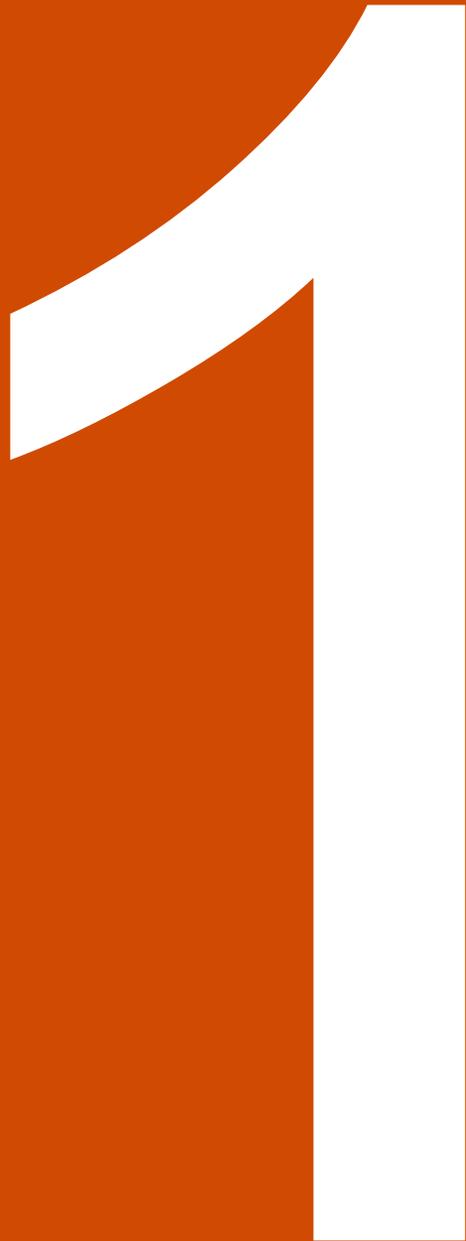


Gig-экономика

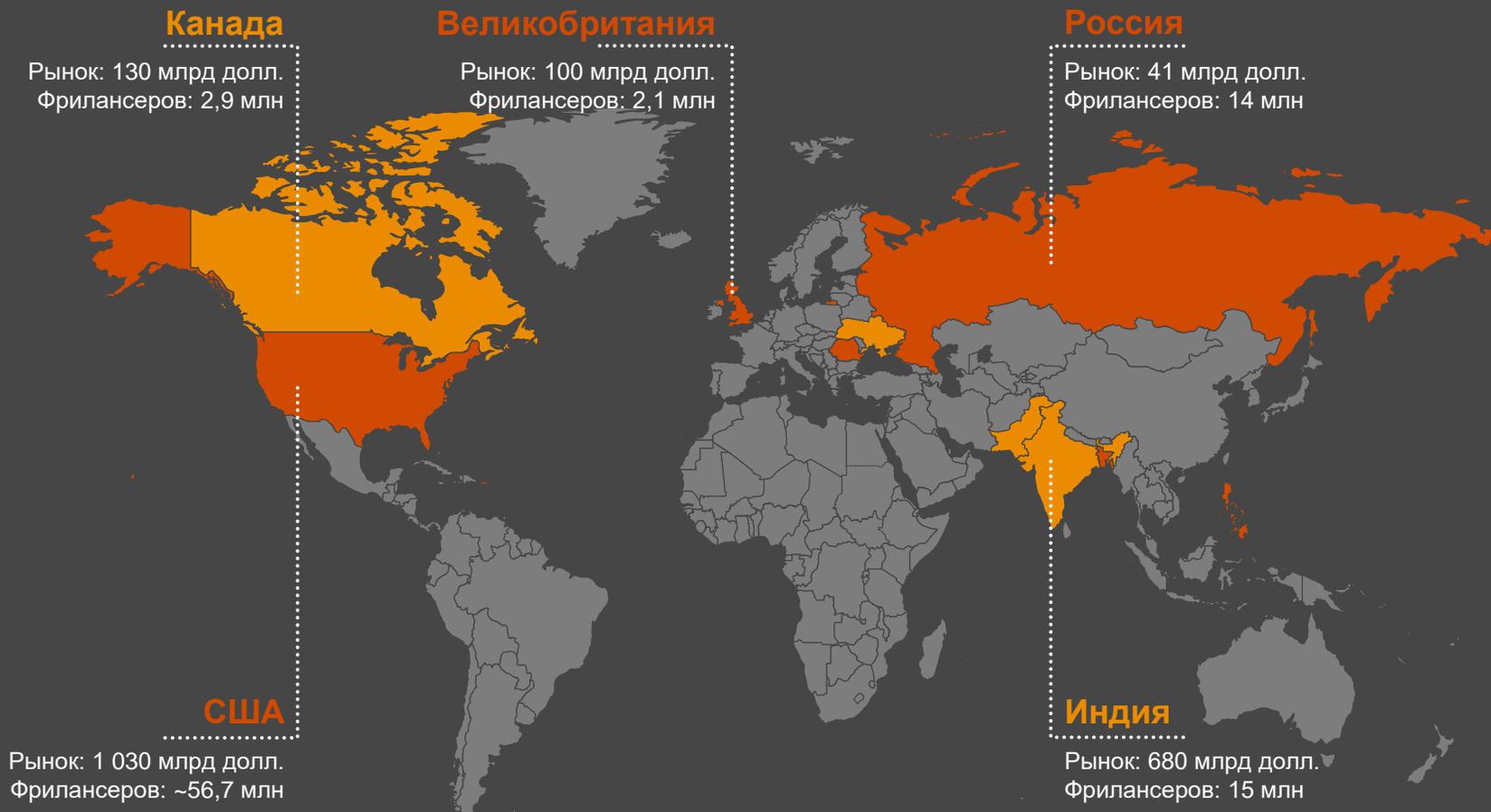
Февраль 2021 г.





Анализ глобального рынка фриланса

Россия в 2020 году вошла в первую десятку стран по объему рынка фриланса в денежном выражении*



Фрилансеры – это вольнонаемные, работающие с компаниями на проектной основе и оформляющие свои отношения через договор (в случае России, ГПХ, ИП или самозанятые), а также сезонные работники.

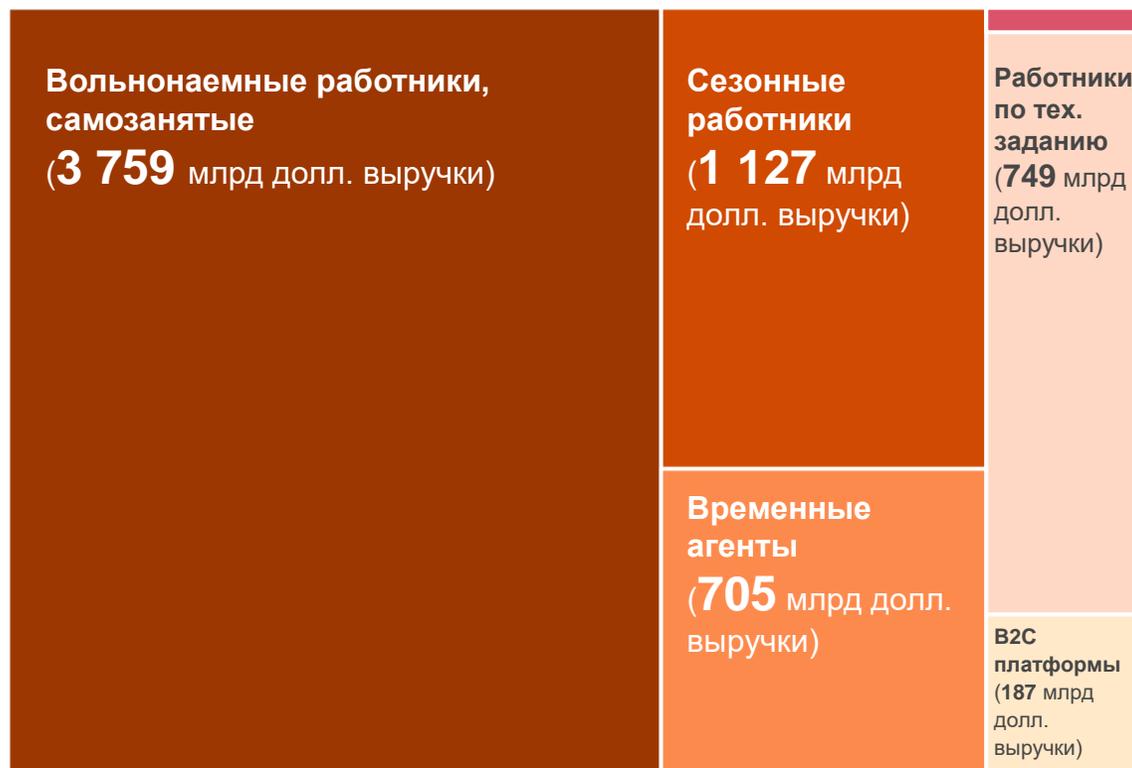
- Темпы роста в первой десятке стран по объему рынка **>25 %:**
 - США
 - Россия
 - Филиппины
 - Бангладеш
 - Великобритания
 - Румыния
- Темпы роста в первой десятке стран по объему рынка **10–25 %:**
 - Индия
 - Украина
 - Пакистан
 - Канада

* Прогноз, основанный на данных на конец 2019 г.

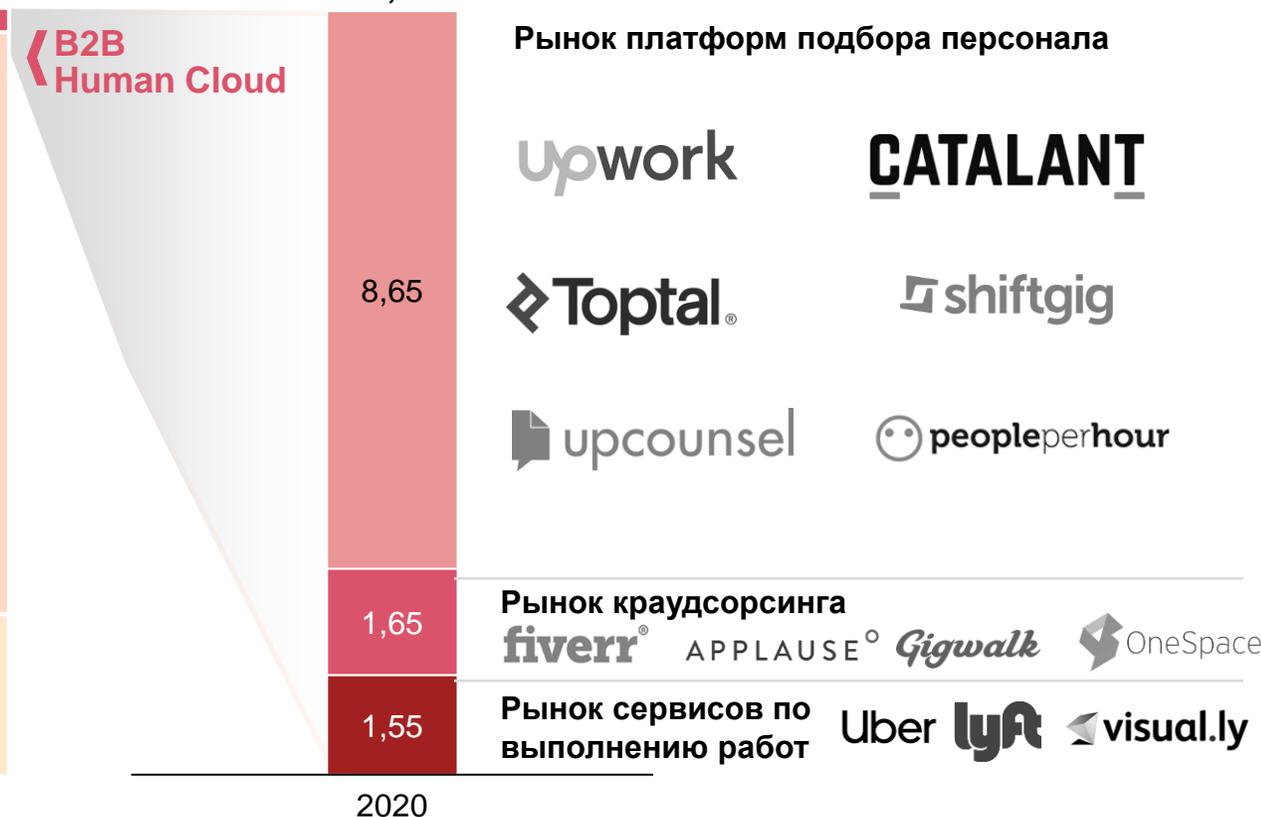
Источник: исследование PwC на основании данных Forbes, 57 Million U.S. Workers Are Part Of The Gig Economy (данные на конец 2019 г.)

Сегмент B2B платформ Human Cloud* пока является незначительным по объему выручки за 2020 г. – 11,85 млрд долл., но активно растет

Совокупный объем рынка международного фриланса (взвешенный по выручке)



Сегмент B2B Human Cloud является одним из самых динамично растущих на рынке фриланса
11,85



* B2B Human Cloud – это фриланс-платформы или специализированные провайдеры, предоставляющие фрилансеров для корпоративного сектора.

Источник: прогноз PwC на основании данных SIA. The Human Cloud, the Gig Economy & the Transformation of Work, (данные на конец 2020 г.).

Специалисты, опрошенные PwC, **видят высокий потенциал рынка фриланса** и прогнозируют сохранение устойчивых темпов роста в долгосрочной перспективе

«
Рост рынка фриланса продолжится с сохранением высокого темпа. Это модель будущего. Скоро рынок труда станет подобным каршерингу. Человек сможет выйти на двухнедельный проект в компанию и сменить ее, если она ему не понравится...
»

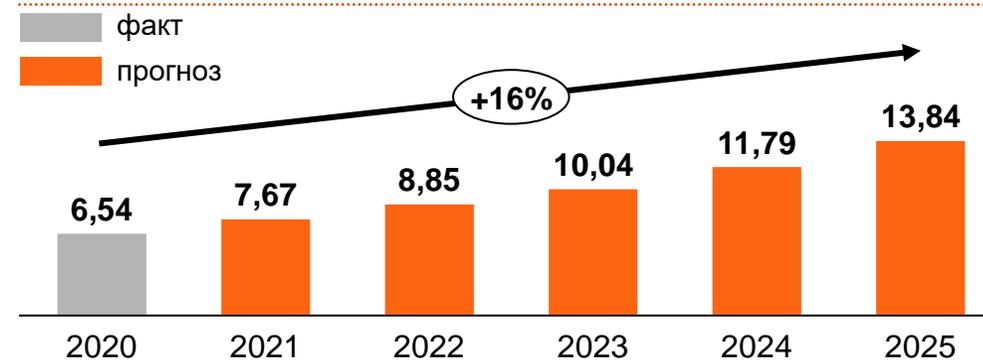
Александр Булатов, старший менеджер по макропроектам, ПАО «Северсталь»

Прогнозируемые темпы роста сегмента B2B Human Cloud в среднем выше, чем у глобального рынка фриланса

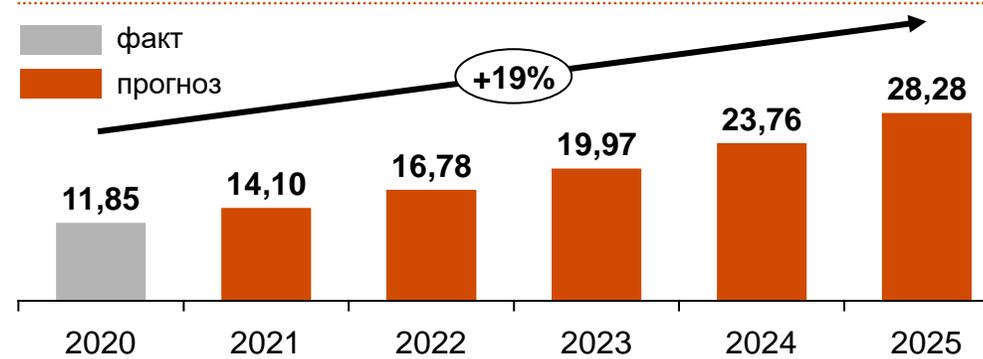
Глобальный рынок фриланса будет сохранять высокие темпы роста благодаря стремлению компаний снижать операционные издержки и обеспечивать гибкость бизнеса.

Сегмент B2B Human Cloud, несмотря на сравнительно малую долю в общей структуре рынка профессионального фриланса, в прогнозном периоде до 2025 г. продемонстрирует среднегодовой темп роста существенно выше среднего по рынку, увеличившись более чем в 2 раза по сравнению с 2020 г.

Прогноз динамики глобального рынка фриланса, (трлн долл.)



Прогноз динамики сегмента B2B Human Cloud, (млрд долл.)



Хотя ценовой фактор остается определяющим, такие критерии как экспертиза и скорость выполнения задач играют важную роль в выборе модели фриланса

«
Руководители крупнейших компаний говорят о необходимости создания более плоских структур, о проектных и продуктовых подходах к работе, а также об увеличении скорости реализации задач...»

Николай Долгов, директор по развитию платформы «Профессионалы 4.0», ПАО «Газпром нефть»

«
Если решить задачу нужно «сейчас», то времени на поиск и оформление человека в штат просто нет. А в условиях сегодняшнего рынка практически во всех сферах реализовать задуманное необходимо быстро...»

Тимур Султанов, СТО, Oval Global Ltd

Растущий спрос на фрилансеров обусловлен факторами спроса и предложения



Краткие выводы по прогнозным темпам глобального рынка фриланса

-
1. Прогнозный среднегодовой темп роста глобального рынка фриланса до 2025 г. составит **16 %**, а сам рынок вырастет до **13,84** трлн долл.

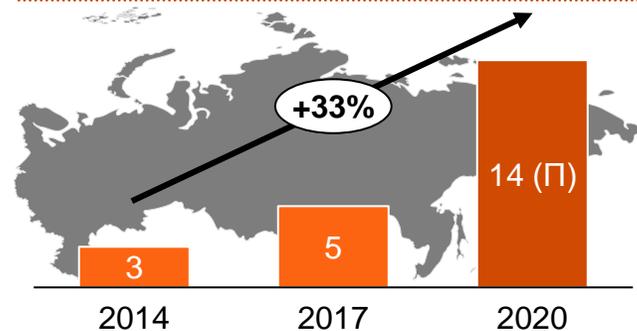
 2. Среднегодовой темп роста сегмента B2B Human Cloud (фриланс-платформы и специализированные провайдеры, предоставляющие доступ к фрилансерам для корпоративного сектора) до 2025 г. составит порядка **19 %**, а его объем вырастет до **28,3** млрд долл.
-

2

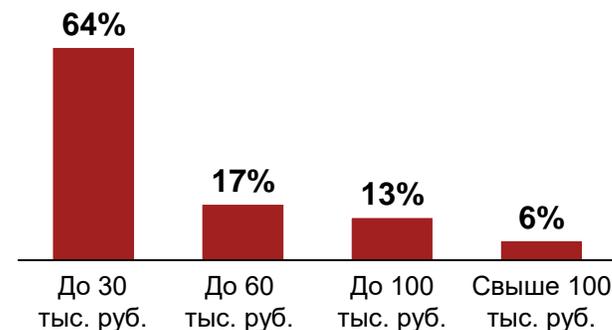
Анализ российского
рынка фриланса

Российский рынок фриланса демонстрирует высокие темпы роста

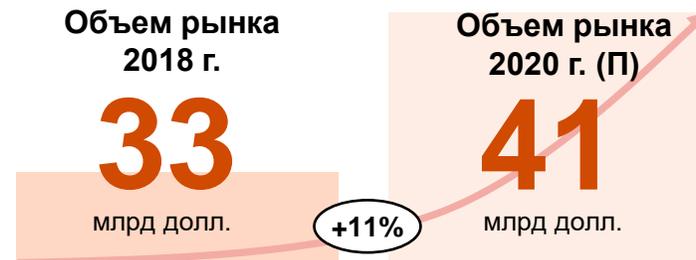
Число фрилансеров в России, млн чел.



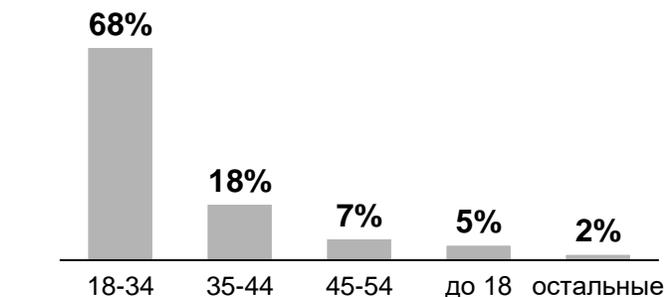
Средний заработок фрилансеров в России, тыс. руб. в мес.



Россия входит в десятку экономик с крупнейшим в мире рынком фриланса по объему выручки



Средний возраст фрилансеров в России, лет



Эксперты не ожидают существенного замедления темпов роста российского рынка фриланса*

«
 Российский рынок фриланса отстает от глобального на 3-5 лет. Тем не менее, мы также необратимо движемся в сторону гибких моделей занятости...»

Александр Булатов, старший менеджер по макропроектам, ПАО «Северсталь»

По мнению специалистов, опрошенных PwC, спрос на услуги фрилансеров в России будет поддерживаться за счет как частного, так и корпоративного секторов экономики

« Существует серьезный спрос со стороны корпоративного сектора, который до этого удовлетворялся с помощью собственных кадровых департаментов, работающих с рынком трудовых ресурсов. Сейчас же мы видим, что классические источники кандидатов дополняются цифровыми платформами... »

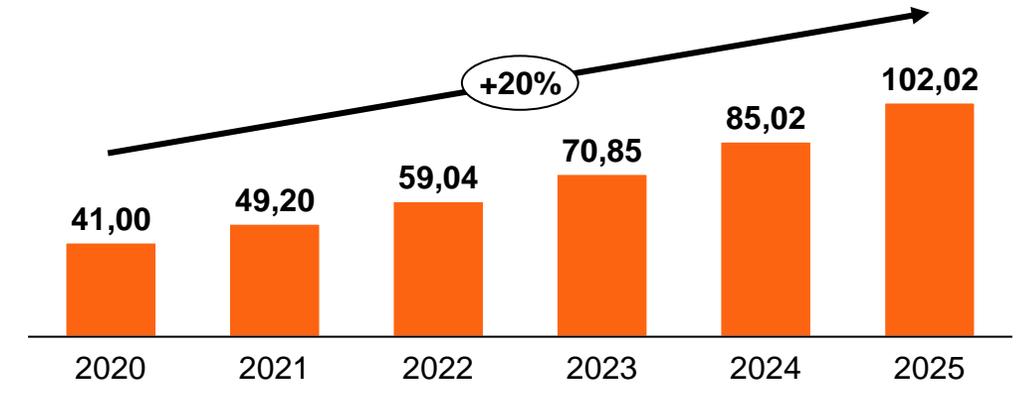
Евгений Борисов, партнер, инвестиционная компания Kata Flow

В ближайшие 5 лет также прогнозируется устойчивый рост рынка фриланса в России

По аналогии с глобальным, российский рынок фриланса в среднесрочной перспективе продемонстрирует высокие устойчивые темпы роста. При этом в период до 2025 г. доля российского рынка фриланса в структуре глобального может достичь отметки в 1,1 %.

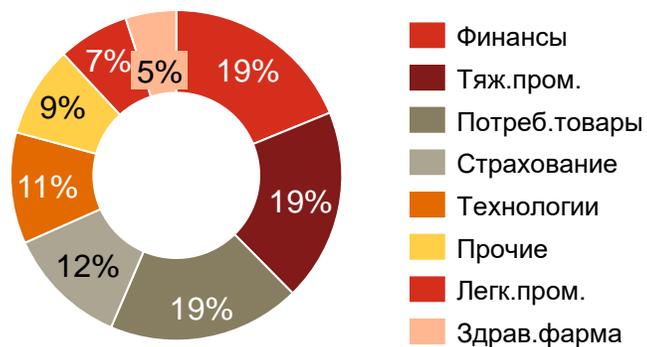
Почти половина опрошенных PwC специалистов считают, что российский рынок в среднесрочной перспективе продолжит рост высокими темпами.

Прогноз динамики российского рынка фриланса, млрд долл.

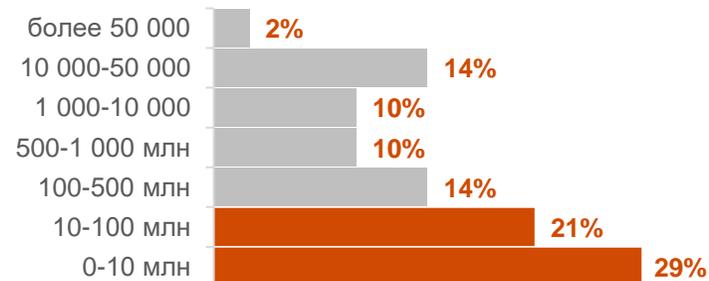


В России основной спрос на фриланс пока формируют небольшие компании, стремящиеся снизить издержки и получить доступ к широкой экспертизе

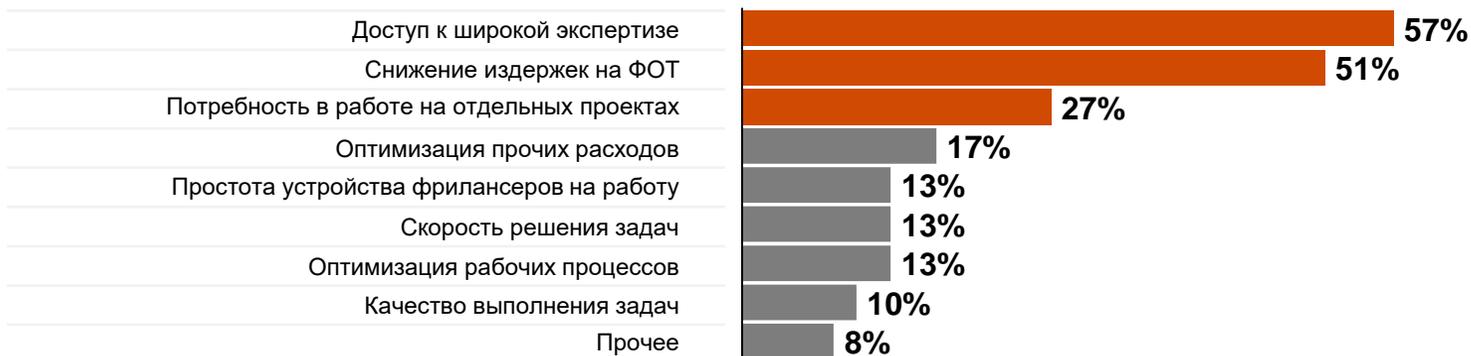
Структура спроса по ключевым сегментам



Структура спроса по обороту компаний

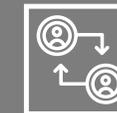


Причины для привлечения фрилансеров



Источник: результаты исследования PwC

Специалисты и компании, опрошенные PwC, планируют расширить объем рабочих функций, передаваемых на выполнение фрилансерам



40%

глобальных компаний планируют увеличить число фрилансеров в работе

25%

компаний планируют заместить фрилансерами до 30 % работников

Направления для привлечения фрилансеров

60%

опрошенных привлекают фрилансеров исключительно для работы на отдельных проектах

40%

опрошенных привлекают фрилансеров как для работы на отдельных проектах, так и для операционной деятельности

В числе ключевых направлений спроса на услуги фрилансеров, по мнению опрошенных РwC экспертов, в долгосрочной перспективе будут следующие:

- дизайн и мультимедиа
- ИТ
- контент и переводы
- финансы, управление и HR



54%

опрошенных пользуются специализированными платформами для найма фрилансеров

43%

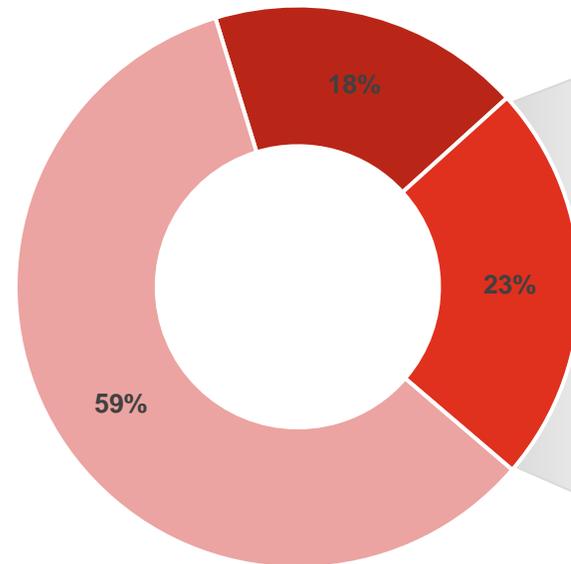
опрошенных готовы платить фрилансерам больше, чем наемным работникам*

*сравнивается оплата в час/день

Источник: Kwork. Анализ рынка фриланса: цифры, деньги и тренды 2019 г.

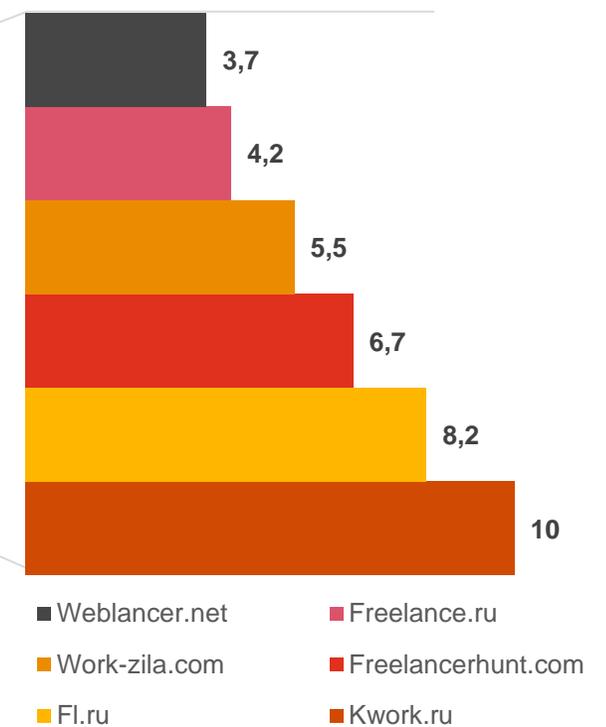
Основная часть рынка фриланса в России представлена вольнонаемными

Структура рынка российского фриланса



- Сезонные работники
- B2B "Human Cloud" и B2C платформы
- Вольнонаемные

Крупнейшие сайты по посещению (млн чел./мес.)

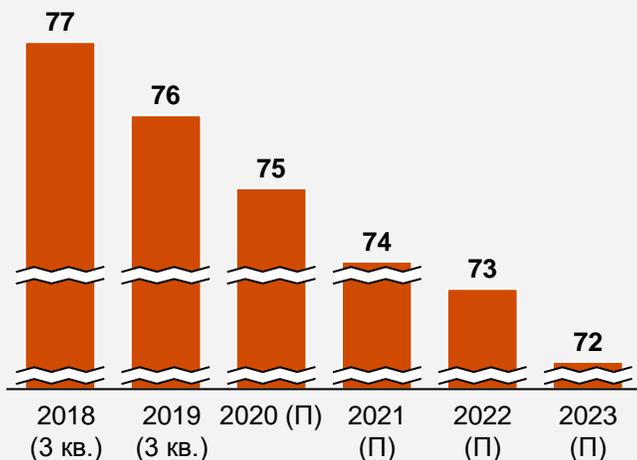


Спрос на фриланс будет расти за счет снижения доли трудоспособного населения и повышения привлекательности работы по запросу

Снижение доли трудоспособного населения и дефицит кадров

Один из ключевых факторов долгосрочного спроса на услуги фрилансеров – прогнозируемое снижение количества трудоспособного населения (на 6,5% за 5 лет) и нарастающий дефицит квалифицированных кадров.

Трудоспособное население РФ, млн чел.



Формат фриланса набирает популярность среди трудоспособного населения

13% активных россиян в возрасте старше 18 лет подтверждают, что у них есть дополнительные источники доходов, связанные с работой по запросу.

Ключевые факторы привлекательности модели фриланса



По оценке опрошенных РwC специалистов, долгосрочный рост спроса на услуги фрилансеров вызван преимущественно макроэкономическими факторами



Существует серьезный дефицит ресурсов во всех нишах, начиная с самых низкоквалифицированных и до опытных профессионалов. Качественные трудовые ресурсы стали очень гибкими и подвижными, и удерживать их сложнее.



Евгений Борисов, партнер, инвестиционная компания Kata Flow

Краткие выводы по прогнозным темпам российского рынка фриланса

1. Прогнозный среднегодовой темп роста российского рынка фриланса до 2025 г. составит **20 %**, а сам рынок вырастет до **102** млрд долл.
2. Доля российского рынка фриланса в общей структуре глобального рынка фриланса к 2025 г. составит порядка **1,1 %**
3. **25 %** компаний планируют до **30 %** работников заместить фрилансерами
4. **50 %** спроса на фрилансеров формируют малые и средние компании с оборотом до **100** млн руб.
5. **64 %** российских фрилансеров зарабатывают до **30** тыс. руб. в месяц
6. **86 %** российских фрилансеров моложе **45** лет, но их средний возраст с годами растет

3

Интервью
с экспертами

Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



1

Булатов Александр Александрович

Старший менеджер по макропроектам,
Центр развития БСС, АО «Северсталь менеджмент»

ПАО «Северсталь» – один из крупнейших вертикально интегрированных горнодобывающих и металлургических холдингов в России и мире.

Web: <https://www.severstal.com/>



PwC: Привлекаете ли вы фрилансеров?

АБ: Да.

PwC: На выполнение каких функций и по каким направлениям работы?

АБ: Как на отдельные работы, так и для деятельности в рамках проектов.

PwC: Какова средняя доля фрилансеров в совокупном объеме трудовых ресурсов?

АБ: Менее 1 % от общего среднесписочного числа сотрудников.

PwC: Планируете ли вы увеличивать долю фрилансеров в общей структуре трудовых ресурсов?

АБ: Мы планируем снижать cost of delay. По нашему мнению, это достижимо за счет аутсорсинга, аутстаффинга и других каналов привлечения ресурсов, в том числе и фриланса.



PwC: Если вы привлекаете (планируете привлечь) фрилансеров для вашего рабочего процесса, какими онлайн- и (или) офлайн-ресурсами для привлечения фрилансеров вы пользуетесь (планируете пользоваться)?

АБ: Мы планируем использовать все возможные офлайн- и онлайн-ресурсы: рекомендации, социальные сети, страницы компаний, внешние платформы, создание собственного ресурса.

PwC: Назовите, пожалуйста, до трех ключевых причин привлечения фрилансеров

АБ: Во-первых, это гибкое привлечение ресурсов, staff on-demand.
Во-вторых, получение высокого качества по более низкой цене.
В-третьих, возможность привлечения экспертизы, которую не имеет логики развивать в компании.



PwC: Назовите, пожалуйста, основные ключевые риски привлечения фрилансеров

АБ: Во-первых, информационная безопасность. Во-вторых, качество выполнения работы.

PwC: Назовите, пожалуйста, до трех ключевых проблем при привлечении фрилансеров

АБ: а) Культурный аспект: в нашей стране есть потребность в job security, и это ограничивает возможность использования данной модели; б) Географическая удаленность. В связи с логистическим плечом привлечение специалистов из других регионов для работы на промплощадке может не иметь финансовой выгоды. в) Текущая модель процессов внутри компании. Существует ограниченное удобство использования модели в связи с тем, что процессы не заточены под наем фрилансеров.



PwC: Каковы, по вашему мнению, ключевые характеристики, на которые следует обращать внимание при выборе фрилансера?

АБ: а) Портфолио; б) Цена; в) Компетенции; г) Сроки.

PwC: Готовы ли вы привлечь фрилансеров для выполнения отдельных работ/функций на постоянной основе?

АБ: Да, с учетом вышесказанного.



Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



1

Булатов Александр Александрович

Старший менеджер по макропроектам,
Центр развития БСС, АО «Северсталь менеджмент»



РwC: Какие работы/ функции вы готовы выделить фрилансерам?

АБ: Все задачи, которые не требуют физического присутствия для решения: а) ИТ и программирование; б) Дизайн и мультимедиа; в) Контент и переводы; г) Продажи и маркетинг; д) Право; е) Клиентская поддержка.

РwC: Готовы ли вы платить фрилансерам больше, чем наемным рабочим на схожих позициях?

АБ: Зависит от ситуации.

РwC: Есть ли какие-либо операционные и (или) иные ограничения в вашей организации для привлечения фрилансеров?

АБ: Такие ограничения мы выявляем и пробуем снизить.



РwC: Каков, по вашему мнению, долгосрочный тренд (от пяти лет и далее) на глобальном рынке профессионального фриланса (будет ли он расти или, наоборот, со временем начнет сужаться)?

АБ: Рост продолжится с сохранением темпа. На мой взгляд, в будущем рынок труда станет подобным каршерингу. Человек сможет выйти на двухнедельный проект в компанию, и сменить ее, если она ему не понравится. Кроме ключевых должностей, большая часть ролей в организациях может быть замещена фрилансерами. Крупные международные компании в связи с диджитализацией и гаджетизацией работы уже используют подобные модели массово. Существуют примеры на российском рынке по «уберизации», например, низкоквалифицированной рабочей силы («Рабочие руки»).



РwC: Будет ли тренд на российском рынке профессионального фриланса аналогичным?

АБ: Российский рынок отстает от глобального на 3-5 лет в зависимости от отрасли. Наша компания движется в сторону использования гибких моделей занятости.



Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



2

Долгов Николай Юрьевич

Директор по развитию платформы «Профессионалы 4.0», ПАО «Газпром нефть»

ПАО «Газпром нефть» – вертикально интегрированная нефтяная компания, основные виды деятельности которой – разведка и разработка месторождений нефти и газа, нефтепереработка, а также производство и сбыт нефтепродуктов

Web: <https://www.gazprom-neft.ru/>



РwС: Каковы были цели создания платформы «Профессионалы 4.0.»?

НД: Мы создали платформу «Профессионалы 4.0» для того, чтобы помочь корпорациям и органам власти работать с гибкими командами и иметь быстрый доступ к кросс-функциональным компетенциям. Платформа позволяет находить нужных людей, управлять процессом проектного взаимодействия и по окончании проекта прекращать с ними отношения на взаимно выгодных условиях.



РwС: Насколько устойчив по Вашему опыту спрос на услуги фрилансеров?

НД: На нашей платформе сейчас 14 000 зарегистрированных пользователей. Данной аудитории гибкая модель работы интересна.



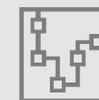
РwС: А готовы ли крупные компании привлекать фрилансеров на проектную работу?

НД: Сейчас готовность к работе с гибкими ресурсами у компаний все выше. Руководители крупнейших компаний говорят о необходимости создания более плоских структур, о проектных и продуктовых подходах в работе, а также об увеличении скорости реализации задач. Для этого необходимо использовать как внутренние, так и внешние ресурсы с ориентацией на гибкую модель занятости.



РwС: Каковы Ваши подходы к формированию предложения фрилансеров?

НД: Мы последовательно приглашаем на платформу разные категории талантливых руководителей и специалистов. В первую очередь – уже проявивших и подтвердивших свои способности в рамках проводимых в стране конкурсов.



Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



3

**Борисов
Евгений Ильич**

Партнер, директор по развитию,
частная инвестиционная компания Kama Flow

Kama Flow – частная инвестиционная компания, инвестирующая в российские и международные проекты на ранних стадиях их развития; также управляет Венчурным фондом НТИ. В числе ключевых направлений инвестирования: технологические инвестиции, инвестиции в цифровые решения, инвестиции в сервисный бизнес

Web: <https://kamaflow.com/ru/>



РwC: Как вы оцениваете рынок gig-платформ, и что происходит, на ваш взгляд, в России?

ЕБ: Сам по себе рынок в структурированном виде сейчас отсутствует. Де-факто есть несколько рынков, на которых происходит зарождение игроков, являющихся в некотором смысле субститутами. Например, Фриланс.ру или Профи.ру – gig-платформы, которые закрывают часть потребностей в узкой нише. Поэтому, мне кажется, что самого рынка как такового в том виде, в котором можно посчитать его в деньгах с точки зрения оборота или выручки самих платформ, пока не сложилось. С другой стороны, на соседних рынках возникает большое количество похожих явлений, которые, возможно, будут мигрировать.

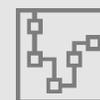


Есть ощущение, что тот же HH.ru будет эволюционировать в сторону превращения в gig-платформу в каком-то виде. Если посмотреть прессу, то можно заметить, что происходит перепозиционирование ресурса из просто базы в сервис, позволяющий решать прикладные задачи для клиентов.

Есть еще один нюанс относительно рынка. Действительно, существует серьезный спрос со стороны корпоративного сектора, который до этого удовлетворялся собственными кадровыми департаментами. Сейчас же наблюдается замещение этих классических источников цифровыми решениями (платформенными или не платформенными). Например, это очень хорошо заметно в банках, т. к. они активно переходят на платформенное взаимодействие, как с внешней средой (с клиентами), так и для распределения задач внутри.



В частности, мы это видим в замещении классических вендоров типа SAP на low-code платформы внутри банка. По сути подобные решения решают ту же проблему, что и обычные gig-платформы: аутсорсинг сервиса за счет внешней квалификации. В связи с этим, мне кажется, что какое-то количество новых игроков появится на этом рынке, но я говорю в первую очередь про быстрорастущие стартапы. Я не имею информации, что какие-то структурированные игроки типа Mail.ru или Yandex готовы на этот рынок массово выходить с продуктами. Но я знаю, что точно есть какое-то количество компаний, не на глазах широкой общественности, кто готовит продукты, которые анонсируют в течение года-двух.



РwC: Расскажите подробнее про будущее рынка, потенциал его роста и его драйверы

ЕБ: Я вижу три основных драйвера.

Первое и самое очевидное относится к области макроэкономики. Существует серьезный дефицит ресурсов во всех нишах, начиная с самых низкоквалифицированных и до опытных профессионалов. Качественные трудовые ресурсы стали очень гибкими и подвижными, и удерживать их сложнее. Мы сейчас делаем несколько сделок с подобного рода платформами для банковской сферы и видим, что основная проблема любого департамента, к какому ни приди, – это дефицит кадров: айтишников, безопасников, кредитчиков и т. д. Первое, что мне говорят: «Внедрение нового ИТ-продукта – это здорово, но самое главное – чтобы сервис решал проблему дефицита кадров в голове, филиалах, продуктовых направлениях и т. д.» Таким образом, любая платформа, которая адресует эту проблему, заходит на ура.

Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



3

**Борисов
Евгений Ильич**

Партнер, директор по развитию,
частная инвестиционная компания Kata Flow



Второй тренд – это запрос на связанность тех платформ, в которых работает крупный корпоративный сектор. Основная проблема – набор ИТ-инструментов очень дискретен, и те банки, которым мы предлагаем услуги наших портфельных компаний, озвучивают четко несколько тезисов. В первую очередь они хотят решение, которое заместит десять других продуктов, либо продукт, который не требует интеграции, то есть чисто платформенный, с веб-интерфейсом и не требующий жесткого линкования с корпоративными «SAPами», «SASами» и так далее. Gig-платформы как раз про это. Они не меняют процессы, BPM и другие системы, их не нужно интегрировать, но они дают возможность получить новый источник определенных ресурсов.

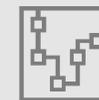


Третий тренд относится к потребительскому поведению. За последние два-три года люди, с точки зрения финансовой и профессиональной грамотности, стали более осознанно подходить к своему позиционированию на рынке в качестве специалистов. Раньше даже классический HR-tech был заточен на очень локальные категории, такие как клинеры и другие синие воротнички либо дизайнеры или ИТ-специалисты. Сейчас становится очевидным, что людей, вовлеченных в работу с платформами, гораздо больше. Digital readiness level резко повысился во всех профессиональных группах всех квалификаций. Более того, – об этом много пишут в отчетах, и мы это тоже наблюдаем, – если раньше была принципиальная разница, работает ли он на постоянном месте и строит карьеру или становится фрилансером, то сейчас совмещение этих двух ролевых моделей – повсеместно. Днем я работаю в корпорации, вечером я могу посмотреть договор по субподряду, а на выходных я занимаюсь чем-то другим.



РwC: Можете рассказать про препятствия и ограничения на этом рынке?

ЕБ: Есть набор ограничений, связанный с трудовым законодательством, в частности с расторжением срочных трудовых контрактов. Платформа – это отчасти ИТ-продукт, но во многом legal tech. Необходимо человека обучить тому, чтобы подписать какие-то документы, чтобы он сделал это осознанно, соблюдал свои обязанности, понимая, что за нарушениями идут последствия. В этом основная проблема подобных gig-площадок – проблема арбитража. Каким образом, исключая ситуацию депозита, воздействовать на исполнителя, если он предоставил мне некачественный сервис? Есть ли арбитраж у площадки или нет?



Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



3

**Борисов
Евгений Ильич**

Партнер, директор по развитию,
частная инвестиционная компания Kata Flow



Это проблема, которую никто даже из глобальных игроков вроде Ariba не решил никаким образом, кроме депозита. Но депозит хорош для услуг типа курьерской доставки: не доставил, и у тебя списалось 100 долларов. А вот когда для тебя делают сложный продукт, например договор, и в нем оказывается дырка, приводящая к экономическим последствиям, то каким образом я могу наказать человека, продавшего мне свой сервис? Это серая зона. Она актуальна больше для платформ, работающих с белыми воротничками, но на самом деле является проблемой и для синих воротничков.

Вторая сложность связана с тем, что процедура онбординга может стать очень затратной. Хайп, выраженный в массовой регистрации на таких площадках, возникает в один момент времени. А потом ты очень быстро снимаешь сливки с этого рынка, то есть с людей, которые реально чего-то стоят и умеют делать.



Очень сложно показать хороший коэффициент удержания, поскольку после регистрации на одной платформе пользователи начинают мигрировать между разными платформами буквально на следующий день, и нужно вкладывать все большие и большие бюджеты. Это значительное препятствие, потому что когда разрабатывается продукт на рынок, где ты подписываешь договор с определенными SLAs и требованиями к техподдержке, то на этой площадке все время должны быть люди. Что делать, если кандидатов нет? Ответа пока нет. У всех есть какие-то модельки, которые они строят на примере глобального рынка или собственных расчетов, но в целом есть ощущение, что стоимость конверсии каждого нового пользователя на платформе будет радикально расти. В какой-то момент конкуренция за пользователей потопит все те площадки, которые не смогут набрать критическую массу.



Еще одно препятствие – это регулирование трудовых отношений. Мы не до конца можем прогнозировать поведение регулятора в отношении таких платформ. Даже сейчас периодически появляются комментарии, почему бы завтра Минтруду не инициировать поправку, которая наложила бы на платформу функцию налогового агента. Этот регуляторный риск не обойти, даже если твой IP держит какой-то кипрский офшор. Это серьезнейшее ограничение, которое в один момент может порушить всю бизнес-модель. В особенности это касается платформ, которые заметны на рынке.



Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



4

**Султанов Тимур
Равильевич**

Главный технический директор,
Oval Global Ltd

Oval Global Ltd – Insurtech компания, предлагающая услуги разработки доступных страховых продуктов с моментальными выплатами

Web: <https://oval.global/>



РwС: Какова, по вашему мнению, долгосрочная тенденция развития глобального рынка фриланса?

ТС: Фриланс относится к формату сервисов on-demand. Он сейчас в тренде и продолжит расти. Хотите ли вы собрать шкаф, создать мобильное приложение и даже запустить новый страховой продукт – под практически любую задачу уже сейчас есть привлекаемые компетентные исполнители.

Еще недавно фрилансеры были востребованы преимущественно только в ИТ. Но диджитализация практически всех сфер бизнеса обеспечила регулярный спрос на привлекаемых по мере нужды специалистов.

Маркетплейсы профессиональной экспертизы будут развиваться, как и обычные продуктовые площадки. Ведь удобно сравнивать цены, видеть отзывы и рейтинг. Кандидатов на роль UBER'a в сфере фриланса становится все больше.



РwС: В каких сегментах экономики использование функции фрилансеров наиболее востребовано?

ТС: Вряд ли можно выделить конкретные сегменты. Но критерий, который может встретиться практически везде, – быстрое развитие и рост. Если решить задачу нужно «сейчас», то времени на поиск и оформление человека в штат просто нет. А в условиях сегодняшнего рынка практически во всех сферах реализовывать задуманное необходимо быстро.

РwС: Сами привлекаете фрилансеров при работе над проектом?

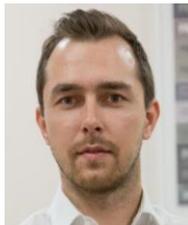
ТС: Конечно. В нашем проекте для обеспечения моментальных страховых выплат отлажена схема, которая позволяет практически на любую задачу подключать внешних исполнителей без какого-либо риска для любой части системы и данных. Все разделено на уровне архитектуры и просто не позволит злоумышленнику навредить.



За долгое время работы в digital-сфере сложился круг хороших профессионалов по разным направлениям, которым я с удовольствием передаю задачи на исполнение. Когда не приходится тратить время на поиск по биржам и уже налажен формат работы, экономия времени выходит колоссальная.

Ну и для самого рынка страхования выдавать результат с той скоростью, с которой сами страховые компании внутри никогда не смогут работать, – это одно из наших преимуществ.

Интервью с экспертами о будущем российского и глобального рынка фриланса



4

**Султанов Тимур
Равильевич**

Главный технический директор,
Oval Global Ltd



PwC: Хорошо, таким образом фрилансеры в работе финансовых (и, в частности, страховых) проектов могут активно использоваться в работе бэк-офиса, а как с фронтом? И вообще, может, в долгосрочной перспективе можно просто сохранить на уровне компании функцию стратегического планирования, а все остальные вынести за штат?

ТС: Могут и используются. Более того, фрилансеры в большей части привлекаются для автоматизации фронт-офисов. Финансовые операции уходят из офлайновых отделений в онлайн. А онлайн – это как раз та среда, которая и дала жизнь фрилансу. Структура организаций будущего скорее всего совместит в себе подходы и преимущества распределенных команд с постоянными и привлекаемыми специалистами.

Т. к. существенная часть рутинных задач будет автоматизирована, основными задачами для людей останутся креатив и управление. И тогда действительно креативные задачи смогут отойти фрилансерам, а управление остаться почти единственной внутренней функцией.



PwC: Какие ограничения в глобальной практике есть для дальнейшего развития рынка фриланса?

ТС: Основное ограничение — уровень профессионализма заказчика. Если задача может быть правильно декомпозирована до уровня конкретных специалистов, то незачем нанимать под нее целую компанию, увеличивая тем самым дистанцию между бизнес-заказчиком и конечным исполнителем.

Недостаточная компетенция промежуточного менеджера может сильно снижать качество профессиональной работы. Отчасти поэтому хорошие специалисты уходят в частную практику, считая фриланс. Со стороны самих фрилансеров, при хорошем опыте и рейтинге, свобода выбора заказчика, разностороннее развитие, возможность работать на «дорогих» западных заказчиков, живя в «дешевой» солнечной Азии, сегодня является лучшей альтернативой устаревающей «американской мечте».



PwC: А в российской практике?

ТС: Введение понятия «самозанятых» с облегченной формой ведения деятельности – позитивный шаг для рынка фриланса в России. Онлайн-банки и другие сервисы для автоматизации ведения предпринимательской деятельности снизили порог входа и способствуют тренду «работы на себя».

PwC: А в целом, есть у российского рынка фриланса будущее?

ТС: Конечно есть! Объемы задач растут, количество специалистов увеличивается, скорость взаимодействий тоже растет – все это создает отличный климат для роста рынка. Сформировавшийся открытый рынок компетенций уже на горизонте 5–10 лет сильно преобразит структуру найма трудовых ресурсов.

4

Контакты



Михаил Магрилов

Партнер
Руководитель практики по оказанию услуг государственным органам и общественному сектору, PwC в России

+7 (495) 967 6000
Mikhail.Magrilov@pwc.ru

- Более 15 лет опыта в области операционной эффективности и организационного дизайна, разработки корпоративных и функциональных стратегий
- Глубокая экспертиза в организационном дизайне и реструктуризации, системах мотивации персонала, повышении операционной эффективности, корпоративном управлении и разработке функциональных и продуктовых стратегий
- До PwC являлся вице-президентом по стратегии и операционной эффективности одной из крупнейших российских телекоммуникационных компаний



Алла Дынко

Менеджер продукта
PwC's Freelancer Marketplace

+7 (495) 967 6000
Alla.Dynko@pwc.ru

- Более 10 лет опыта в HR консалтинге, рекрутменте и технологическом консалтинге
- Глубокая экспертиза в области рекрутмента и оценки компетенций топ-менеджмента
- Отвечает за оптимизацию процессов, управление рисками, разработку ИТ решения и его продвижение на внешний рынок в рамках проекта по созданию фриланс-платформы PwC

Спасибо!

pwc.com

© 2021 PwC. All rights reserved. Not for further distribution without the permission of PwC. “PwC” refers to the network of member firms of PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL), or, as the context requires, individual member firms of the PwC network. Each member firm is a separate legal entity and does not act as agent of PwCIL or any other member firm. PwCIL does not provide any services to clients. PwCIL is not responsible or liable for the acts or omissions of any of its member firms nor can it control the exercise of their professional judgment or bind them in any way. No member firm is responsible or liable for the acts or omissions of any other member firm nor can it control the exercise of another member firm’s professional judgment or bind another member firm or PwCIL in any way.