

Владимир Горбунов, Workle.ru: «Мы создаем профессии»

• 03 июля 2012

Forbes

Workle.ru – стартап, собирающийся решить проблему связи между компаниями, которым нужны рабочие руки в офлайне, и людьми, которые ищут удаленную работу. Работодатель публикует список доступных профессий, а работник оказывает ему услуги на аутсорсе. Workle выступает как посредник, получающий комиссию от заработка каждого такого сотрудника (по подсчетам игроков рынка, выручка около 4 млн рублей в год). Пока из профессий замечены агенты по продажам туров, автостраховок и банковских услуг. Люди оформляются полностью «по-белому», работать могут инвалиды и находящиеся в декрете.

События ▾ Мнения ▾ Свой бизнес ▾ Инвестиции ▾ Рейтинги ▾ Технологии ▾ Стиль жизни ▾ Forbes Woman ▾

Forbes

выход | регистрация

Выбор редактора  10 чиновников с наибольшими доходами — 2012

АНОНС: Как Аркадий Ротенберг нашел новый заработок

АНОНС: 1 июля 2012 года: новые штрафы, новые цены, новые запреты

Владимир Горбунов, Workle.ru: «Мы создаем профессии»



Основатель стартапа, зарабатывающего на аутсорсе рабочей силы, рассказывает, как с помощью интернета продать страховым компаниям и другим клиентам дешевых специалистов [Далее >](#)

13:51 Интернет и Телекоммуникации

Владимир Потанин: «Какая страна, так и приватизировали»

Barclays назначил ответственных за манипуляции

Никита Белых: «Власть, общество и бизнес ненавидят друг друга»

Владимир Горбунов, Workle.ru: «Мы создаем профессии»

Призвание — одевать и поражать: Пьеру Кардену 90 лет

ОПРОС

Какого наказания заслуживают Pussy Riot?:

- Штрафа до 1000 рублей
- Штрафа до 300 000 рублей
- Тюремного срока
- Pussy Riot не совершили ничего ужасного, их надо отпустить
- Не знаю. Поддержку любое решение суда

[Голосовать](#) | проголосовало: 18756

ПО ТЕМЕ:
Промислестиве с Pussy Riot как культурный феномен

Неприметный офис у Павелецкого вокзала ничем бы не выдал тот факт, что здесь сидит один из самых амбициозных российских стартапов, если бы не автостоянка, на которой припаркованы тюнингованные Porsche, Range Rover и Infinity менеджеров компании. Их руководитель, основатель Workle Владимир Горбунов не известен широкой публике. Александр Пеганов выведал, откуда у нищих предпринимателей деньги и джипы, а также зачем им поддержка «Сколково».

Александр Пеганов. Ты приехал со встречи, на которой общался с инвесторами.

Привлекаете инвестиции во втором раунде?

Владимир Горбунов. Да, мы начинаем делать второй раунд – официально несколько недель назад, но мониторим рынок уже на протяжении полугода. И уже, наверное, на протяжении года получаем предложения от разных инвестиционных фондов. Сейчас этап, когда выбираем лидинвестора.

— Понятно. Workle – это система удаленной работы для граждан России. Кем я могу работать? Страховым агентом, агентом по продаже туров? Что-то еще будет добавляться?

– Безусловно. Workle пришел как новый формат e-work. Раньше возможность работать через интернет была только во фрилансовых профессиях. Фрилансовая профессия – это означает,

что есть некая биржа объявлений, где я могу сказать, что я хороший художник, хороший программист, а кто-нибудь может мои услуги заказать.

Workle сказал, что e-work – большой сектор, в котором фриланс является лишь одной из частей. Мы создаем профессии в сферах финансов, страхования и туризма и это профессии консультантов в сфере продаж. Почему мы их создаем? Потому что мы должны дать людям возможность работать без опыта, получая дистанционное образование через интернет. Получая все те же самые инструменты, которые есть у сотрудника, например, страховой компании – только в интернете.

Это кредо Workle. Мы всегда будем заниматься созданием и доработкой новых профессий. Условно, есть профессия HR, и у HR должно быть под рукой какое-то количество инструментов, которыми он пользуется в ежедневной работе. Мы, занимаясь созданием профессии для HR, будем воссоздавать все те же самые инструменты в интернете: система быстрого доступа к базам данных, ведение различных кандидатов, рейтингование, скоринги, возможность быстрой отправки кандидатов в компанию и т. д. В сферах, которые мы сейчас запустили, у нас – по крайней мере так нам говорят партнеры – одни из самых высокотехнологичных онлайн-офисов для продаж страховых, финансовых и туристических продуктов.

Уже в следующем месяце появятся наши коробочные, как мы их называем, профессии, когда любой бизнес может зайти на Workle. Если у вас есть продукт, вы заходите и размещаете информацию об этом продукте, создаете какие-то базовые тесты для тестирования, мы помогаем вам сделать базовое обучение.

— Какая у вас комиссия?

– Она везде разная по всем компаниям, по всем продуктам, по всем специализациям. Я могу сказать, что в среднем эта комиссия варьируется от 10 до 30%, это от заработка пользователя, удаленного работника.

У нас сейчас около 250 предложений от разных компаний, которые просят нас создать для них профессии. Начиная от купонных компаний, которые предлагают сделать 1500 рабочих мест, прямо интернет-рабочих мест, когда у человека вообще не будет ничего, кроме интернета. Заканчивая экстравагантными, как те, что продают генетические исследования для российских врачей.

— Насколько все это легально? Вы как платите, как фрилансерские биржи по WebMoney или по-другому?

– Нет, ни в коем случае. Мы – белый проект. У нашего пользователя есть гражданско-правовой договор, который он подписывает с нами при трудоустройстве. При этом Workle позволяет ему в том числе получать справку 2-НДФЛ для подтверждения доходов. Мы выплачиваем за него все налоги, мы являемся для него налоговым агентом и фактически мы выполняем все те функции, которые выполняет обычный работодатель.

— Насколько прибыльно работать в российском интернете в рамках закона? Я понимаю, что сейчас вы, скорее всего, не зарабатываете.

– Ну, сейчас у нас стратегия... мы на стадии формирования целевого ядра аудитории. Хотя у нас почти 36 000 человек на сайте и аудитория постоянно растет – с каждым днем 500–700 человек, – мы все равно считаем, что сейчас формируется целевое ядро. Таких сотрудников, как те, которых мы видим сегодня, – их должно быть сотни тысяч, а желательно миллионы.

Что касается вопроса про маржу, безусловно, Workle – это коммерческий проект. Безусловно, мы хотим зарабатывать деньги. И, безусловно, у Workle есть бизнес-план, очень умная команда, в которой есть люди, умеющие работать с деньгами, понимающие, скажем так, зачем это все дело создается. Да, действительно, работать вбелую иногда достаточно сложно. Я могу привести пример: мы хотели запустить профессию в сфере недвижимости, замечательная профессия... Огромное количество специалистов в России занимается продажей недвижимости и, самое главное, являются экспертами в этой области. Но 95%, наверное, агентств, 95% компаний, которые занимаются ритейлом в сфере недвижимости, работают в черную, ну или в серую.

— Ты про продажу или про аренду?

– Про продажу, аренду, коммерческую недвижимость, первичную недвижимость. Любая продажа сталкивается с серыми или белыми схемами. И мы, честно могу сказать, пока закрыли на это глаза, то есть не стали создавать в этой сфере профессию. Там нужно будет ломать сознание рынка, а это делается не просто. Когда очередной агент приходит к тебе и он говорит «Нет, послушайте, я с вами заключу договор, мне не нужно ничего давать на руки, вы просто переведете какие-то там деньги куда-нибудь в мое агентство». Человек должен понимать либо ответственность, либо видеть, что в белую работают все. А когда так предлагается работать только ему, у него пропадает желание.

— Какие еще области, кроме недвижимости, подвержены серым и черным влияниям?

– Ну, на самом деле весь агентский рынок так или иначе с этим связан. Workle выстраивает белый, прозрачный механизм для работы. Мы работаем только с топовыми компаниями. Например, на рынке страхования 25–35 больших компаний, они могут позволить себе работать вбелую. А вот остальные компании для выживаемости, чтобы больше платить агентам, часто используют серые схемы.

Нам, безусловно, предлагали подобное сотрудничество, но мы от него продолжаем отбиваться и вряд ли когда-то станем использовать эти схемы. Потому что мы уже так привыкли. Агентские направления, еще раз говорю, могут быть разными вне зависимости от сферы деятельности: недвижимость, финансы, страхование, туризм. Мы сталкиваемся с черными брокерами, которые продают людям страховки, а потом не довозят деньги до страховой компании – это случается везде.

— Вы на рынке практически год. Ты говорил про 36 000 пользователей на сайте. Какие у вас успехи за это время? Вы вышли в регионы или только в Москве?

Чем похвастаетесь?

– Можно много чем похвастаться. Проект официально на рынке год, но на самом деле мы занимаемся им с 2009 года. Наш проект начинался в комнате площадью 12 кв. м, где было три человека, у нас не было денег, мы первые полгода работали вообще без зарплат. Ни один сотрудник у меня не получал зарплату, работали только на идее, на вере, что нам нужно менять, реформировать рынок интернет-трудоустройства. Если пройтись по вехам, мы стали резидентом «Сколково», одним из проектов Агентства стратегических инициатив, о котором активно пишут и которое активно обсуждают, мы принимали участие в комиссии правительства по модернизации. Мы сделали раунд, очень хороший раунд с хорошим инвестором, который помог нам реализовать все те задачи, которые стояли перед нашим проектом. Мы получили Сколковский грант. Мы получили массу всяких рейтингов и наград, начиная от того, что попали в список лучших команд 2011 года, по версии журнала «Секрет фирмы» попали в десятку лучших стартапов 2011 года. Много-много-много всего было. Но это такие, знаешь, больше институциональные победы, они карму поднимают.

— А аудиторные победы?

– Мы ни на кого не равняемся, у нас нет ни одного аналога в мире, который бы работал по этой схеме. Мы поняли, откуда люди хорошо идут за интернет-работой. У нас в разы увеличился функционал интернет-офиса. Надо сказать, что аудитория на 1 января 2011 года была 4500 человек – всего зарегистрированных, а сейчас порядка 36 000 человек. Например, в мае было около 200 000 посещений на сайте. Мы растем с мультипликаторами, они повышаются каждый день.

— Ты упомянул про первый грант, который вы получили. Размеры его ты можешь озвучить?

– Первый раунд?

— Да.

– Могу, конечно. Это тоже не тайная информация. Мы получили \$3 млн. Это, собственно, были... ну такие ангельско-фондовые деньги. За последнее время в России появляется много фондов, но вот чтобы ситуация как-то кардинально поменялась в проектах – нет. Очень требовательны наши инвесторы к мультипликаторам. Например, американские инвесторы позволяют определенную степень риска, а наши инвесторы ищут только «сливочные» успешные проекты, где доля риска минимальна. Из-за этого выживаемость проектов крайне

низкая. Например, никогда Workle не существовал бы, если бы у нас не было собственных денег.

— Откуда у вас появились первые деньги на Воркл? Не первый грант в \$3 млн, а самые-самые первые деньги.

– Самые первые деньги на Workle были вложены мной лично. Компания, которая у меня была тогда, приносила какой-то доход, его и хватило на то, чтобы прокормить Workle в первые 10–12 месяцев существования. Речь идет примерно о 2 млн рублей.

На первом этапе основные затраты были на содержание маленького офиса, совсем скромные зарплаты первой команде и оплата веб-проектирования сторонней компании. Это были трудные времена, я вспоминаю их с улыбкой. Нужно было постоянно мотивировать людей и практически ежедневно проводить собрания. Люди работали практически без денег, но им было интересно и они чувствовали перспективу.

Я всегда говорил, что у каждого есть выбор, и только вы в ответе за то, чего добьетесь завтра. Вы можете устроиться в обычную компанию на комфортную зарплату или рискнуть и стать участниками одной из самых успешных интернет историй российского рынка. Люди выбирали.

— Когда вы планируете завершить второй раунд?

– Мы планируем закрыть раунд до середины августа 2012 года, буквально в ближайшие 2 месяца. Задача у нас основная до конца июня определиться с лидинвестором. Не буду называть имена, но могу сказать, что среди потенциальных партнеров фондов, которые рассматривают Workle как объект для инвестиций, присутствуют иностранные фонды. И это очень показательно. Во-первых, есть интерес иностранных фондов к российскому рынку, а, во-вторых, в России начали созревать проекты, которые способны удовлетворить потребности иностранного инвестора.

— Недавно я общался с Сергеем Фаге из «Островка», он говорит, что строит миллиардную компанию – грубо говоря, русский Booking.com. Ты наверное слышал, у них порядка \$15 млн инвестиций. Какое у тебя отношение к коллегам по цеху, которые делают аналоги западных проектов и зарабатывают на инвесторах, а не на компании?

– Я хочу сказать, что не согласен, что они зарабатывают на инвесторах, а не на компании. Любые большие проекты вспомни. Например, офлайн-проект RedBull, который мы все пьем. Дитрих Матещиц зовут его основателя, он 7 лет сидел в убытках, прежде, чем заработать первые деньги. Amazon, сколько там, 6 лет сидел в минусе? Стоил \$2 млрд, а сейчас стоит \$80 млрд. Что такое смартивестор? Это человек, который видит и понимает, что у проекта есть перспектива, просто у него должна быть более масштабная точка входа.

Ну, условно, давай представим, что мы сейчас с тобой изобрели какой-нибудь такой телефон, который, например, контролирует твой пульс, состояние твоего здоровья, и его можно дать бабушке. Когда она звонит, ты понимаешь, как у нее дело со здоровьем. Вот хороший интересный проект, который нужно внедрять сразу и везде и создавать новый рынок. Если мы пятерым бабушкам раздадим этот телефон, кто станет в дальнейшем его приобретать?

Поэтому я не согласен, что Фаге сидит на инвесторских деньгах. Просто они начали создавать компанию №2 на российском рынке. И это очень классная ниша, и они вообще большие молодцы. Я с огромным уважением к ним отношусь, в том числе и потому, что они умеют работать и с западными инвесторами, умеют формировать команды. С помощью таких проектов, как Workle, Ostrovok, или Oktogo, или «Дарберри» и другие, в России начинает формироваться технологическая элита. Уже, по крайней мере, первые сигналы есть.

Есть коллеги по цеху, к которым я отношусь с меньшим уважением. Это те коллеги, которые, получив деньги, начинают их инвестировать не в компанию, а в себя, какие-то покупки и т. д. Но это, опять же, их проблема, и проблема, наверное, тех инвесторов, которые принимали решение их финансировать. Честно: моя зарплата во много раз меньше, чем зарплата многих сотрудников в нашей компании. И мы никогда ни одной копейки не тратим куда-нибудь в сторону от Workle и никогда не планируем этого делать. Для меня Workle – это ребенок, которого я нянчу уже три года. То же самое, что ты бы стал забирать у собственного ребенка конфеты или еду. Как-то так.

— Ты говоришь, штат у вас вырос. Сколько сейчас работает в компании людей?

– Сейчас работает порядка 65 человек. Сейчас мы подписываем пять новых разработчиков. И если, например, в начале пути мы были такими мексиканцами, которые занимались всем подряд, разнорабочими. Какой-нибудь разработчик мог заниматься еще копирайтом, контентом. Я занимался не просто созданием продукта, а юридические договоры писал. А потом команда начала разрастаться, каждый начал заниматься своим делом. Но мы не раздуваем штат.

— Вы как резидент Сколково довольны сотрудничеством? В индустрии ходят слухи, что это проект – не самый прозрачный.

– Я против популизма. Я против того, чтобы пытаться на кого-то выливать грязь. Я могу сказать про нас. Мы никогда никому не давали денег и у нас никто никогда их не просил. Скорее всего это какие-то байки, из центров принятия решений, где выгодно антинастроение к «Сколково». Ни один из известных мне сколковских проектов даже по секрету не сказал, что они чего-то кому-то платили.

Мое отношение к «Сколково» следующее: Это объективно ожидаемое явление на российском рынке, потому что у нас через 15–20–30 лет закончится нефть. И чем кормить наших детей на территории России, я пока лично не знаю. Единственная возможность спасти экономику – создать центр технологических инноваций, в котором бы эти инновации развивались.

Другое дело, что в «Сколково» есть определенное количество бюрократии, которая по наследству досталась от... не могу сказать, что создателей, но от рынка в целом. Они есть везде, эти бюрократические аппендициты: и в технопарке в Казани, и я думаю, что сейчас в Питере будет в новом технопарке, который строится. Но поскольку мы живем в России, мы, наверное, к этому привыкли и дареному коню в зубы не смотрим. Я очень уважаю [директора «Сколково»] Сашу Туркота и его коллег.

— Понятно. Ты говорил, что западные инвесторы с вами встречались и говорили, что нет аналогов на Западе вашей компании. Для стартапа это, по-моему, скорее минус, чем плюс – если нет такого на Западе, значит это пока никому не пригодилось.

– У меня такое ощущение, что ты работаешь в Fast Lane Ventures (смеется). Они любят копировать, все воспроизводить. Есть одна основная проблема, которая связана с любым стартапом – масштабируемость рынка. Когда появляются интересные идеи где-то на Западе, у тебя есть максимум полгода-год, чтобы успеть ее воспроизвести и сделать серьезно. Потому что скорее всего через год сюда придет тот крупный родоначальник, который придумал идею, создал этот проект и тебя поглотит.

— Или купит.

– Или купит. У тебя сразу закрываются возможности выхода на международные рынки. У тебя сразу закрывается возможность стоить миллиард, 2, 3, 4, 10 и т. д. Это первый момент.

Во-вторых, Workle – это долгожданный проект, который не нужно сильно долго кому-нибудь объяснять, зачем он нужен. Все и так понимают. Российский интернет-рынок сегодня – самый крупный в Европе, 50–70 млн аудитории. Прирост идет за счет регионов. И в основном вся эта аудитория живет за чертой бедности, доход средний меньше \$200 в месяц. Очевидно, что этим людям нужна работа: вторая работа, основная, не основная – это не важно. Workle дает им эту работу и будет дальше заниматься созданием для них этих дистанционных удаленных рабочих мест.

Человек живет в Свердловске или на Сахалине, а может работать по московским ставкам. Это здорово и круто. Workle сразу копируется в Индию, возможно, Китай – там надо рассматривать юридические аспекты, мы еще не анализировали их. И в какой-то момент зайдет в Америку, но Америка для нас – не основной стратегический рынок, потому что мы создаем профессии для людей, которые любят работать. В Америке не всегда люди любят работать, в отличие от Индии или Китая.

— То есть вы думаете про экспансию?

– Безусловно. Мы не просто думаем, мы делаем ее.

— Когда вы планируете выходить за пределы России, в каком году?

– В 2013 году мы выйдем на территорию стран СНГ и, возможно, на первые западные рынки. Для нас это легко, потому что наша масштабируемость связана с открытием небольшого офиса в каждой из стран.

— Есть шанс, что когда-то кроме консультантов и продажников у вас появятся программисты и другие профессии, которые требуют интеллектуального труда?

– Я могу ответить более объемно и более масштабно. Workle – это проект, созданный для адаптации и воссоздания любой профессии, которой можно заниматься через интернет, когда не нужно держать в руках лопату или теннисную ракетку. Это бухгалтеры, юристы, программисты, дизайнеры, это специалисты колл-центров, это люди в различных сферах продаж. То есть мы хотим охватить весь рынок.

И да, когда-нибудь мы подойдем к этому рынку. Но основное кредо – это все делать официально. У нас есть хорошая помощь от Агентства стратегических инициатив, мы подали 7 поправок в предложение к Трудовому кодексу. Не знаю, нашими силами или нет, но две из них были буквально недавно переданы премьеру, а премьером были переданы, соответственно, на рассмотрение президенту. Поправки связаны с появлением электронного трудового договора и упрощением работы с ЭЦП. Это были 2 пункта из 7, которые мы предлагали полгода назад в Агентство.

— ЭЦП это что?

– Электронно-цифровая подпись. Условно, когда ты можешь подписать договор через специальную подпись, которая генерируется под тебя... Так вот, у Workle есть очень важный социальный аспект, о нем не нужно забывать. Мы коммерческий проект и созданы, чтобы зарабатывать деньги, и большие деньги.

Я могу привести просто пример: у «Росгосстраха» порядка 65 000 агентов. И в позапрошлом году компания заплатила этим агентам около 5 млрд рублей комиссии. Если пересчитать, порядка \$150 млн. Если бы они эту работу делали через Workle, наша прибыль составила бы порядка \$35–40 млн. С мультипликатором 10 компания уже стоила бы \$400 млн. Но это только в одной сфере, в одном секторе. У нас гораздо более агрессивный план.

— Сколько у вас зарабатывают в среднем?

– Максимальная планка 130 000 рублей в месяц. В среднем, если люди работают хорошо, то средний заработок примерно равен 35 000–40 000 рублей.

— При этом я могу работать, находясь далеко в провинции.

– Где угодно. Хоть на Кипре. В любой точке мира.

— Какие главные проблемы развития, построения стартапа на российском рынке?

– Отсутствие хороших сотрудников.

— Например, Ostrovok. ru решает проблему кадров перекупкой их у больших игроков, у Яндексa, Booking. com, у кого там еще... Вы не думали об этом?

– Есть очень хорошая фраза, которую сказал один английский политолог и бизнесмен по имени, если не ошибаюсь, Марк Саммерс. Он сказал «Если на рынке есть тот, кто нужен вам очень сильно, покупайте за любые деньги, он принесет вам больше».

И с какой-то точки зрения я разделяю эту позицию. Но с другой стороны заниматься перекупкой кадров Workle не будет. Потому что если ты кого-то перекупаешь, ты получаешь человека, который, изменяя той компании за деньги, сможет изменить твоей компании тоже. И я уверен, что если Ostrovok. ru придет к нам в гости и попробует у нас купить какого-нибудь сотрудника, то, наверное, получит отказ. Ну, с вероятностью 99,9%, конечно – если они предложат суммы в 10 раз превосходящие зарплату, то кто знает. По крайней мере я знаю точно, что мой сотрудник придет и скажет мне о том, что его пытаются перекупить. У нас доверительные отношения.

— Мне приходит много писем от стартаперов и тех, кто хочет ими стать. Какой бы у тебя был совет молодым ребятам, которые только закончили институт и хотят сделать свой стартап, но, кроме идеи, у них ничего нет.

– Первое, что должно быть у любого стартапера, – это вера, потому что изначально у тебя нет ничего, кроме нее. И часто говорят, что одна унция веры может стоить больше, чем сто унций опыта. И это на самом деле правда. Второе, что человек должен сделать, – перестать бояться. Третье: человек не должен быть жадным. Он должен создать команду – это самое сложное, на самом деле.

В команде обязательно должен быть Человек-Связи, человек, который всех везде знает. Это человек, у которого такая гора визиток лежит на столе, и он сразу их достает: «Кто нам нужен?». Кроме него должен быть Евангелист, человек, который влюблен в идею, в проект. Это двигатель. Он будет всех мотивировать создавать продукт, доказывать тем же самым инвесторам, почему это делать правильно или неправильно. Третий человек – это Человек-Дисциплина, который будет все сумасшествие останавливать, чтобы люди деньги зря не тратили. Скажем так, должен содержать в чистоте и в порядке территорию – хоть гараж, хоть что угодно, где появится проект. И должен обязательно быть системщик, человек, у которого технические мозги. Которого вообще ничего не интересует, кроме техники, программирования, компьютеров. Это такой линейный-прямолинейный технический директор.

Это идеальная команда. Если она у тебя есть, ты готов к тому, чтобы делать любой проект любой сложности. Ты сделаешь все что угодно. Второй Facebook, Amazon, не знаю, что угодно. Найдутся и деньги, и связи, и остальное. Харизма привлечет нужных людей. Человек-Связи сделает так, что все об этом узнают. Технолог с Евангелистом создадут продукт, а Дисциплинщик будет все это контролировать. Как-то так.