



Аутстаф глазами заказчика

Александр Хачиян
CEO AWG, SkillStaff, TalentNations

Содержание

- Штат vs аутстаф
- Что аутстафят, а что – нет
- Как выбирают поставщика
(не только по цене)
- Перспективы на 2023-2024



Россия

2015

год запуска

250+

штатных
специалистов

SkillStaff

Россия

2021

год запуска

260+

ИТ-компании



Глобал

2022

год запуска

42

страны

Неочевидные преимущества аутстафа

1

КPI руководителя
на "численность
сотрудников"

2

В новых
проектах

3

Скорость вывода,
скорость отказа

4

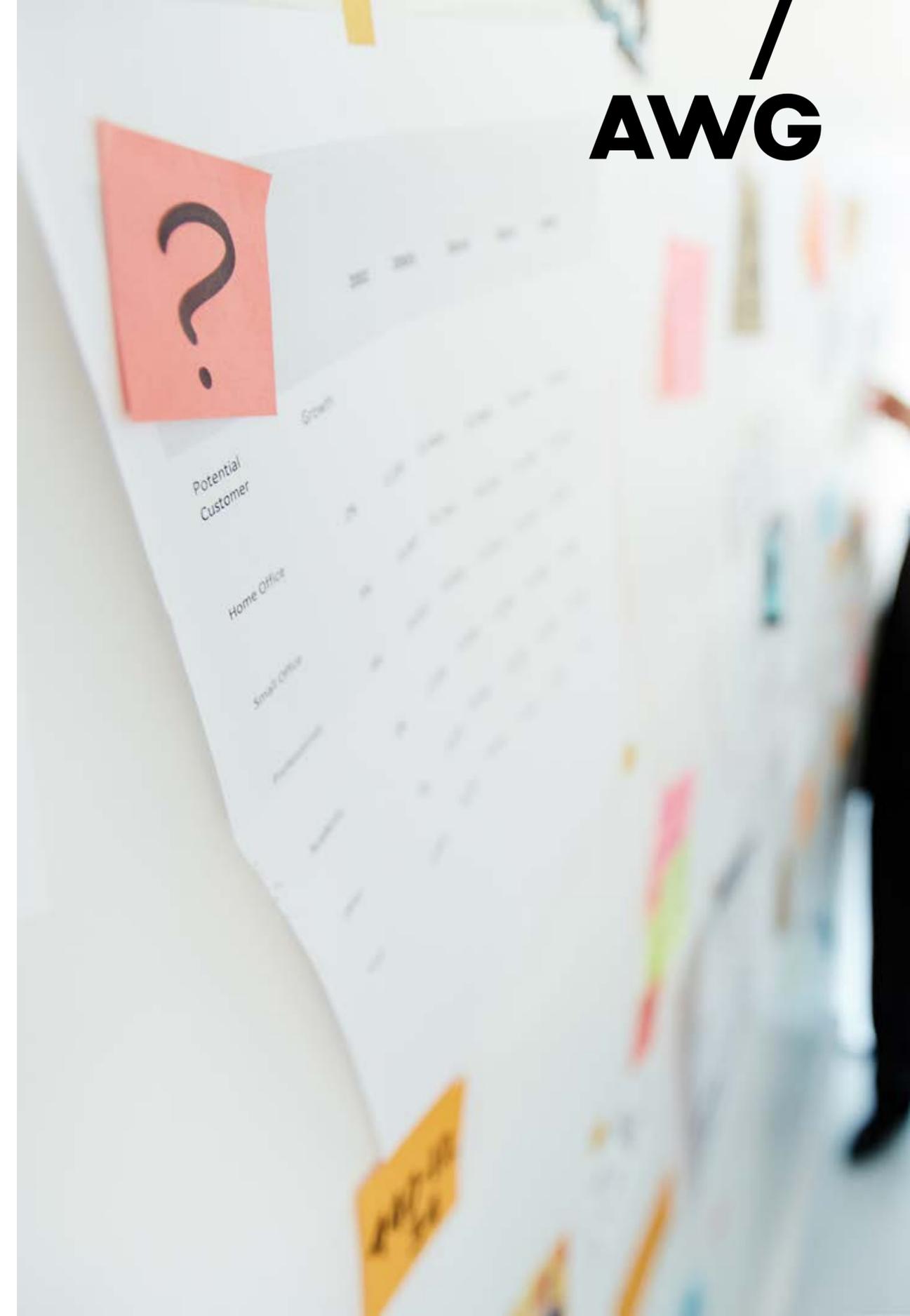
Минимизация
рисков
HR-бренда

5

Без налоговых
льгот аутстаф
дешевле

6

«Аутстафер меня
не подсидит»



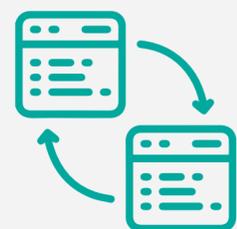
Почему "нет"



Надежность



Вовлеченность



**После аутстафера
нужен рефакторинг**



Отсутствие практики



**Компетенции
должны быть внутри**



Дорого

Штат vs аутстаф

100 000 - на руки
+ 14 943 - НДФЛ ($100 \times 13 \div 87$)
+ 30 000 взносы ($(100 + 15) \times 0,26$)

ИТОГО: 145 000 рублей

100 000 - на руки
+ 14 943 - НДФЛ ($100 \times 13 \div 87$)
+ 30 000 взносы ($(100 + 15) \times 7,8$)

ИТОГО: 124 000 рублей

Как выбирают поставщика (не только по цене)

1

Надежность
(комитмент,
удовлетворенность,
инвестиции)

3

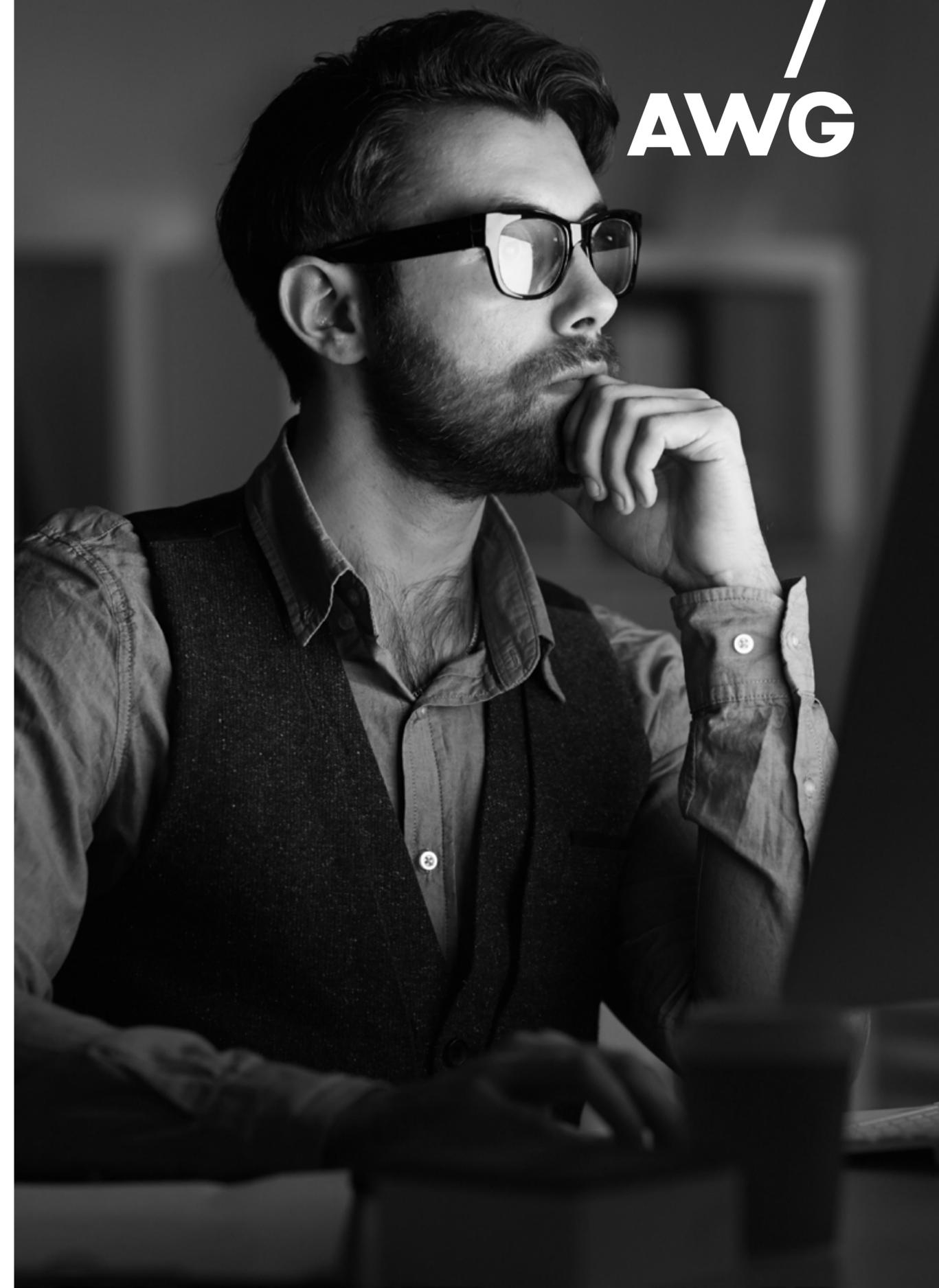
Удовлетворение
потребности:
скорость – качество

2

Middle = middle,
senior = senior

4

Большие обороты
компания
(проще заключать
контракт)



Перспективы 2023-2024

- Рост спроса на ИТ-аутстаффинг команд;
- Возращивание компетенций по созданию готовых решений;
- Не нужны будут узкопрофильные специалисты;
- Комитмент за аутстаф-специалиста.



Как подрядчик становится партнером



Выстройте Win-Win.

Определите, какие интересы и ценности совпадают у обеих сторон. Если фишки совпадают хотя бы на 50%, перспектива партнерства есть.



Будьте в мире клиента/подрядчика.

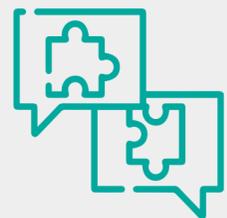
Понимайте его потребности и стройте вместе доверительные отношения.



Сделайте всё прозрачным.

Что вы хотите получить? А что заказчик/подрядчик хочет за это дать? Важно совпадение по системе координат. Возможно, должна быть какая-то добавленная ценность в продукт, который вы делаете вместе.

Как подрядчик становится партнером



Идите на компромиссы.



Создайте партнерскую культуру в компании.



Спасибо за внимание!

Александр Хачиян

 @crosska

 a@awg.ru

