



Рубрика «Бізнес в умовах війни: аналітика та прогнози»

Компанія PeopleForce

Наскільки успішною була галузь, яку ви представляєте до війни?

HR Tech в Україні до війни мала не лише декількох прогресивних представників, але і загалом - тенденцію до стрімкого розвитку, і ми зауважували це на собі як стартап, що, по суті, активно розвивався з 2019 року та вже мав великі успіхи. Це окрема галузь дуже великої сфери Human Relations, яка є однією з найрозвиненіших у світі. HR Tech не відстає. Це якраз той ідеальний баланс між IT та HR менеджментом, який дає нам змогу бути в курсі останніх IT-трендів, але тісно співпрацювати з людьми.

Звісно, з війною в Україні все змінилося. HR та HR Tech компаніям довелося дуже швидко міняти свій фокус та виходити на західні ринки.

Яку кількість офісів та загальну кількість працівників налічувала компанія PeopleForce до війни?

Головний офіс нашої компанії знаходиться у Києві, деякі працівники були зайняті у роботі з-за кордону ще до війни. Після війни просто збільшилась кількість тих, хто виїхав. Якщо до 24 лютого 90% наших співробітників проживали у Києві, після - лише 10%.

Основний сегмент наших співробітників за віком - від 20 до 35 років. Цей відсоток складає 84%. Середній вік в команді - 30 років. Тож цілком можна визнати PeopleForce дуже молодою компанією :)

Наскільки стресовим був початок активних воєнних дій для роботи вашої компанії?

Не будемо заперечувати, що це був великий стрес, що вплинув на роботу усіх співробітників. Пам'ятаємо, як о 10:00 24 лютого ми вийшли на загальну онлайн-зустріч з командою, ще цілком не усвідомлюючи, що вже за декілька днів частина цієї команди буде ховатися від вибухів у метро, частина - змушена буде покинути свої домівки, більшість - виїде за кордон. Це вартувало нам неабиякої мужності, але ми безмежно вдячні нашій команді, яка, незважаючи на стрес, частково відновила свою роботу у перший же тиждень війни. Наразі, після чотирьох місяців активних бойових дій на території нашої держави, ми можемо сказати, що успішно змінили свій курс: виходимо на європейський ринок та будемо показувати, що український [IT-продукт](#) - абсолютно конкурентоспроможний.

Наскільки серйозні втрати понесла компанія PeopleForce в умовах війни?

Ми втратили 15% російськомовного сегменту компаній. Це був наш свідомий вибір у перші ж дні війни. Але це дало поштовх швидко розпочати роботу щодо просування бізнесу на західний ринок. Це і є наш основний фокус на сьогодні.

Чи була у вашої компанії практика припинення роботи в росії?

Так, якраз з цим і пов'язані втрати. У перший тиждень війни ми закрили доступ до системи для російських компаній. Українські ж компанії отримали від нас повну підтримку та безоплатний доступ на перший період воєнних дій.

Як змінилась географія представництв PeopleForce?

Наш головний офіс у Києві залишається і там навіть час-від-часу працюють ті учасники команди, хто увесь час залишався у столиці, або вже повернувся на Батьківщину. Загалом, команда наразі працює у віддаленому режимі, оскільки 90% працівників зв'язуються з-за кордону.

Чи відчули підтримку іноземних партнерів та які прогнози на подальшу співпрацю з іноземним бізнесом ?

До початку війни в нас було 20 міжнародних партнерів, які завжди давали нам високу оцінку та були задоволені рівнем послуг. Від усіх ми почули та побачили підтримку, ніхто не припинив з нами співпрацю, наші зв'язки лише покращилися. Тепер це число виросло і ми продовжуємо працювати . Прогнози на подальшу співпрацю теж дуже втішні - у квітні ми [приєдналися](#) до інвестиційного портфелю польського венчурного фонду Pracuj Ventures, і активно розвиваємося на ринку Польщі. Наступні наші кроки будуть спрямовані на вихід до іспанського ринку - ми вже маємо перші кейси та зацікавленість до нашого продукту.

Чи буде відчутним вплив санкцій проти росії на розвиток галузі у якій працює ваша компанія в Україні?

Ні. Ця сфера не залежить від росії, і за винятком того, що деякі компанії, як і ми, свідомо втратили російський сегмент прибутку на початку війни, подальші санкції нас не тривожать. Ми співпрацюємо з компаніями, які повністю підтримують Україну у боротьбі.

Як долучаєтесь до допомоги армії?

Деякі учасники нашої команди активно беруть участь у волонтерстві та діляться зборами для ЗСУ та благодійників - так у кожного є можливість долучитися до вкладу у допомогу. Також ми [ініціювали](#) надання вільного доступу до нашої системи для благодійних організацій та фондів.

Як компанія PeopleForce реалізує безпекові питання своїх працівників?

Ми тримаємо зв'язок з усіма співробітниками, проводимо опитування серед команди - кожний учасник може звернутися до компанії, якщо у нього виникнуть проблеми з безпекою. Слава Богу, жодного випадку не відбулося, але ми робимо все можливе, щоб першими знати про те, що відбувається у житті команди. Кожен співробітник може взяти спеціальний тип відсутності в системі, який підписаний "Руській воєнний корабель", що означатиме певні незручності, складнощі або підвищений рівень небезпеки. Отримавши такий запит на відсутність, система відображає усіх, хто його взяв, тому всі в курсі, хто відсутній та чому.

Чи є у компанії можливість для дистанційної роботи та особливі умови працевлаштування для внутрішньо переміщених осіб?

Практично вся команда наразі працює у віддаленому форматі. Це жодним чином не впливає на результативність команди. Керівництво PeopleForce абсолютно нормально реагує на можливі проблеми та збої у роботі внутрішньо переміщених осіб, ми комунікуємо з ними про це, а гнучкий формат роботи дозволяє таким співробітникам будувати свій графік індивідуально. Усім, хто потребував офісного приладдя, ми передали ноутбуки для роботи і т.д.

Як вплинула війна на оплату праці?

24 лютого ми у повному обсязі виплатили зарплатню співробітникам за місяць, і з того часу намагаємося зберігати виплати у повному обсязі. Наразі всі виплати виконуємо повністю та своєчасно.

Чи змінились напрямки роботи компанії? Якщо так, наскільки вагомими були ці зміни?

Наразі наша стратегічна ціль - робота на ринку Польщі, наступна - вихід на ринок Іспанії та інших європейських країн. Щоб досягти цих цілей, ми реорганізуємо роботу департаментів - маркетингу, продажів, Customer Success команди. Пошук співпраці з новими цікавими компаніями з Європи та масштабування компанії на Захід - це основні зміни у напрямку роботи. В іншому все залишилося так, як і було напрацьовано.

В цілому, плани розвитку та roadmap'и в нас були в процесі розробки, але початок бойових дій їх не просто значно прискорив - ми повністю відмовилися від однієї частини бізнесу та в рекордні терміни вирішили усі питання стосовно європейського орієнтуру, локалізації системи та сайту на польську та іспанську мови, злагодженого пошуку нових партнерів тощо. Це повністю змінило майбутнє компанії PeopleForce і ми з нетерпінням чекаємо на втілення планів у життя.

Чи змінився алгоритм прийому на роботу працівників та питання з вимогами на співбесіді?

Процеси рекрутингу, найму та онбордингу практично не змінилися. У нас зберігається випробувальний термін - він може відрізнятись від департаменту до департаменту, але в компанії він наявний.

Ми шукаємо співробітників, які допоможуть нам масштабувати компанію на європейський ринок, тому фокус дещо зміщується, але загалом вимоги залишаються схожі. Все залежить від вакансії – ну і, звісно, любов до України - головне :)

Які навички зараз є найбільш практичними?

Гнучкість, самоорганізація, уміння зберігати високу продуктивність у гібридних та віддалених форматах роботи, автономність та, звісно, мовне питання. Наразі на українському ринку складається ситуація високої зацікавленості зі сторони іноземних партнерів - тому важливо вміти комунікувати, і тут постає питання знання мов. Англійська - це вже не просто мастхев, а базова навичка, тож якщо ви знаєте ще якісь мови - це допоможе вам у пошуку роботи. Всі інші [навички](#) пов'язані з тим, що формати роботи змінюються і важливо залишатися продуктивним та ефективним, вміти організувати свій час.



Дякуємо компанії PeopleForce, що залишається на українському ринку праці і співпрацює з компаніями, які повністю підтримують Україну у боротьбі та допомагає молодим фахівцям реалізовувати свої можливості. Сподіваємось, що студенти та випускники Львівського національного університету імені Івана Франка скористаються вашими порадами та побудують свою успішну кар'єру.

Підтримуємо вас у тому, що любов до України - це головне!

Переможемо!

*Інформація станом на 06.07.22

**Координатор рубрики:
Оксана Бенсь
тел. +380994647945
oksanabens94@gmail.com**

Запрошуємо приєднуватися до нашого проекту заради спільного і успішного майбутнього для нашої молоді та держави!