

РАБОТА? РАБОТА!

Пособие для временно безработных

Данное пособие разработано в рамках реализации проекта «Создание рабочих мест для бывших работников нефтяной отрасли» при финансовой поддержке Благотворительного фонда «ЛУКОЙЛ» и ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»

ВОЛГОГРАД 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО.

РАЗДЕЛ 1. ВЫ ОСТАЛИСЬ БЕЗ РАБОТЫ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

РАЗДЕЛ 2. ПОИСК РАБОТЫ ПО НАЙМУ.

- КАК И ГДЕ ИСКАТЬ РАБОТУ?
- СОСТАВЛЯЕМ РЕЗЮМЕ
- ИНТЕРВЬЮ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

РАЗДЕЛ 3. ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА.

- ПСИХОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ
- ВЫБОР БИЗНЕС-ИДЕИ
- РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ
- СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПРИМЕР БИЗНЕС-ПЛАНА

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. КАДРОВЫЕ АГЕНТСТВА И АГЕНТСТВА ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ
ВОЛГОГРАДА И ВОЛЖСКОГО

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО.

Осенью 2005 – зимой 2006 года Фонд «Институт экономических и социальных исследований» в рамках Конкурса социальных проектов, проводимого ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» и Благотворительным фондом «ЛУКОЙЛ» реализовал проект *«СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ ДЛЯ БЫВШИХ РАБОТНИКОВ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ»*.

Проект был направлен на реабилитацию жирновчан, оставшихся без работы, обеспечение их необходимыми знаниями и навыками для успешного поиска подходящей им должности.

Почему именно Жирновск? Жирновский район относится к немногим недотационным районам Волгоградской области, что обеспечивается расположением на территории крупного градообразующего предприятия - Жирновского НГДУ ООО "Лукойл-Нижневолжскнефть". Нефтедобывающая промышленность обеспечивает жителям района более высокий по сравнению с другими сельскими районами области уровень жизни, меньший процент безработицы, более успешное решение социальных проблем и т.д.

В то же время, ориентация экономики Жирновска на нефтедобычу, приводит к тому, что жители целиком и полностью полагаются лишь на одно предприятие – «ЛУКОЙЛ», забывая, что они сами хозяева своих судеб, и должны нести за себя полную ответственность самостоятельно. В результате, потеря рабочего места, ситуация, хотя и достаточно стрессовая, но привычная для жителя мегаполиса с диверсификационной экономикой, для жителя города Жирновска превращается в настоящую трагедию, отягощенную безысходностью.

Человек, потерявший работу, ощущает себя в тупике, особенно, если это была его единственная работа (явление, довольно распространенное в малых российских городах). Оказавшись в условиях поиска новой работы, он элементарно не знает, с чего начать: куда идти, к кому обращаться за помощью, как правильно составить резюме или заполнить анкету.

Существует и еще один вариант: потеря работы приводит человека к мысли о том, что он не хочет больше зависеть от работодателя, что нужно взять свою судьбу в свои руки, и работать на себя, то есть открыть собственное дело. Однако и в этом случае препятствием на его дороге может стать элементарное незнание основ предпринимательства, отсутствие четкого представления о том, что и в какой последовательности нужно сделать.

Именно для таких людей – желающих изменить свою судьбу к лучшему, но не знающих, как это сделать, - Фонд «ИЭСИ» при поддержке ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» и Благотворительного фонда «ЛУКОЙЛ» организовал *КУРСЫ ЭФФЕКТИВНОГО ТРУДОУСТРОЙСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА*.

В рамках Курсов была проведена серия семинаров-тренингов, на которых их участники получили информацию, необходимую для успешного поиска работы и открытия собственного дела.

Данная брошюра включает основные материалы, которые были представлены на семинарах-тренингах. Фактически она является настольным пособием по поиску работы и открытия собственного дела. Мы надеемся, она поможет всем желающим найти свою дорогу в профессиональной сфере и достичь поставленных целей!

РАЗДЕЛ 1. ВЫ ОСТАЛИСЬ БЕЗ РАБОТЫ. ЧТО ДЕЛАТЬ?

В наше беспокойное время мы хорошо знаем значение слов "стресс", "депрессия", многие даже имеют представление о том, что такое "стокгольмский синдром". Но мало кто догадывается, что существует и "синдром безработного".

Кто спорит, остаться БЕЗ чего-то, особенно если это что-то позволяет получать средства к существованию, очень и очень плохо. Но, к счастью, не смертельно. С "синдромом безработного" можно и нужно бороться. Более того - его достаточно легко победить, если, конечно, не сидеть сложа руки.

Потеря работы – в подавляющем большинстве случаев весть неприятная. Но реакция на это у разных людей бывает разная.

Один человек, узнав о том, что он теперь безработный, испытывает шок – но шок "мобилизующий". Он вследствие этого напрягается, готовится к трудностям, начинает суетиться (пусть даже на первых порах и бестолково), бегать, рассылать резюме... и в итоге все-таки находит новую работу. Именно потому, что не сидел сиднем, оглушенный неприятностями, а бегал и суетился. Хотя в этом варианте есть и свой подводный камень – подчас суетиться полезно после некоторых раздумий, а не так вот сразу "бегать и трясти". Потому что велика вероятность "потрясти не в том месте", и на голову упадет совершенно не то, что нужно.

Второй вариант реакции на потерю работы – прямо противоположный. Человек словно оглушен и парализован этой новостью. Вот так он и сидит, страдая, без движения – месяц, два, три.... А потом подчас постепенно "привыкает" к своему безработному состоянию. И к тому, что якобы "больше ему работы нигде не найти, вот три месяца уже прошло, а ее все еще нет." Конечно, нет, она же сама к вам не придет? И не нашли до сих пор – потому, что не искали.

Третий вариант реакции – то, что сейчас нередко называется "пофигизмом": "Потерял работу? Ну и ладно. Новую найду. Подумаешь, – вон их сколько, всяких вакансий!" Такой человек на самом деле тоже получает свой "удар по голове", только отсроченно. Тогда, когда он начинает ходить по собеседованиям (будучи, мягко говоря, неподготовленным), и сначала в одном месте получает "от ворот поворот", потом в другом, в третьем, в десятом... И вот тогда на него обрушивается понимание, что поиск новой работы – дело не такое уж простое.

Да, развитое цивилизованное общество вроде бы предлагает много разных рабочих мест для лиц разной квалификации, но предполагает ко всему прочему еще и большую избирательность при выборе одного из претендентов. Но с другой стороны, в развитом цивилизованном обществе человек, имеющий знания, образование и интеллект, без работы не останется. Если приложит к ее поиску некоторый труд. Если же готовности к такому труду нет – человек фактически оказывается безоружным перед грядущим статусом безработного. Но если у вас найдется вначале мужество признать факт вашей неудачи, а потом – готовность бороться с ситуацией и искать дальше – вы наверняка свою проблему с работой решите.

Чтобы научиться относиться к потере работы адекватно (а не излишне равнодушно и не излишне эмоционально), необходимо иметь реальное представление о рынке труда в своей области (причем имеется в виду как регион вашего проживания, так и направление вашей профессии). Данное знание позволит вам быть в курсе – насколько на этом рынке много устраивающих вас вакансий; каков спрос на специалистов вашего класса и направления, какие существуют при приеме на работу требования к таким специалистам, и каким из данных требований вы соответствуете, и насколько.

При этом следует еще учитывать, что потеря работы бывает по разным причинам.

Вариант 1. Человек увольняется сам, чтобы устроиться на лучшее место. В общем, этот вариант мы можем не рассматривать – ибо это не в полном смысле потеря работы. Когда человек четко представляет, куда и зачем он уходит, и сам желает уйти – психологических проблем обычно не возникает никаких. И даже вероятная временная потеря в зарплате – тоже его самостоятельное решение. Проблемы могут возникнуть во взаимоотношениях с новым коллективом, но это тема одной из следующих статей. И даже ситуации, в которой начальник так или иначе удерживает работника – это уже случаи, где взаимоотношения начальника и подчиненного выходят за рамки трудового законодательства.

А еще проблемы в этом варианте могут возникать тогда, когда человек в той или иной мере ошибается в своих расчетах. Скажем, не ищет лучшую работу, а стремится убежать с худшей (это уже ближе к варианту 2). Или еще – когда он уходит с работы, а на новом месте его, к примеру, и не ждут. Кстати, это наиболее частая форма потери работы. Вот почему некоторые люди, боясь такого расклада, бросаются в другую крайность: годами держатся за свое рабочее место, даже если там им уже ничего не светит, и вообще работа стала откровенно себе в убыток...

Вариант 2 – потеря работы как вариант некоего бегства. Например, в результате явного или скрытого конфликта с сотрудниками или с начальством. Здесь по сути нет разницы, сам человек уволился или его, что называется, "ушли": так или иначе, он вынужден оставить работу, которой вовсе не планировал лишаться. В этом случае он может остаться с некоторым "чувством вины", - а к тому же нередко с "волчьим билетом" – у него могут возникнуть трудности при устройстве в другие компании. Ибо многое тут зависит от глубины и открытости возникшего конфликта.

И самое главное – здесь есть опасность перетащить с собой на новую работу свои собственные старые проблемы взаимоотношений с окружающими, неумение общаться и т.п. И все начнется заново. Так что если вы меняете работу – определитесь прежде всего, ПОЧЕМУ. И главное – не бежите ли вы от каких-либо проблем? Иначе вам придется менять ее снова и снова, и приведет это не к карьерному росту, а наоборот, к снижению вашего статуса.

И вариант 3 – сокращение, банкротство предприятия. Скажем по секрету, что для будущих работодателей разницы между 2 и 3 вариантом в общем-то и нет. Кроме того, в 3 варианте они могут оказаться более придирчивыми, - мол, не с помощью ли претендента обанкротилось его прежнее предприятие? Особенно если претендент занимал там весьма высокую должность? Или - почему именно вас уволили по сокращению, ведь так обычно увольняют обременительных для предприятия работников?..

Самое главное здесь – не заикливаться на поисках виноватых, и, тем более, не винить себя, а следовать очень простым правилам:

Три правила для тех, кто потерял работу.

Правило первое:

Не наступайте на те же грабли!

Воспринимайте ваши прежние ошибки, как ценный багаж, потому что это, именно ваш личный опыт. Благодарите судьбу за то, что вы получили, пусть даже негативный опыт, но благодаря ему, вы узнали свои слабые стороны. На новом месте не повторяйте прежних ошибок!

Правило второе:

Изгоните из своей речи частицу "НЕ"

Прислушайтесь к своим словам, часто ли вы говорите: "не могу, не умею, не получится". Вы просто, программируете себя на неуспех. Не лучше ли сказать "попробую, смогу, сделаю!"

Правило третье:

Проведите переоценку ценностей. Избавьтесь от старых привычек, стереотипов мышления. Измените имидж, выберите эффективную и приемлемую для вас линию поведения.

Может быть стоит подумать о самодисциплине, обратить внимание на внешность, манеру поведения. Создайте новый образ, придите на новую работу другим человеком.

Если вы усвоили урок – вы имеете право двигаться дальше, выше, но ни в коем случае не назад Только вперед! Проведя внутреннюю ревизию причинам и следствиям потери работы, приступайте к поиску новой работы.

Прежде всего выясните для себя – ваша бывшая работа – истинное призвание? Может быть стоит попробовать себя в новом качестве. Взгляните в раздел "Вакансии" любого рекламного объявления. Наверняка ваше образование, интеллект и жизненный опыт помогут вам найти интересные варианты.

Определите свои приоритеты, поймите, что для вас важнее всего, и действуйте! Приступайте к **поиску работы**.

Однако возникает вопрос – с чего начать?

Начать стоит с определения целей, а это не так просто, как кажется на первый взгляд. Особенно для молодого человека, не имеющего опыта практической работы и ее поиска. Ведь высшее образование открывает перед нами достаточно широкие горизонты и список потенциальных сфер деятельности можно продолжать очень долго. Но это только с одной стороны. С другой стороны, как правило, находится отсутствие практических навыков работы, которое может закрыть перед вами многие двери. *Но не стоит пугаться: при правильном определении целей и каналов поиска работы ваши минусы могут обернуться плюсами.* Итак, вам нужно определить:

- сферу деятельности;
- потенциальную должность;
- желаемый уровень оплаты.

Определяя сферу деятельности, следует руководствоваться следующими критериями. Во-первых, она конечно же должна вас интересовать и являть собой широкое поле для реализации вашего потенциала. Во-вторых, стоит взглянуть на проблему и с практической стороны и попытаться определить ту область, в которой вы будете наиболее конкурентноспособны. Если у вас нет опыта работы, то плюсами могут быть выполненные различные специальные курсы, участие в общественных организациях и т.д.

Возможно, вы не сможете сразу выбрать одну сферу деятельности. Это не страшно, *можно искать работу и в различных областях, а дальнейшие поиски помогут вам определиться.*

С определением должности, как правило, дело обстоит лучше. В большинстве сфер деятельности обычно имеется достаточно четко очерченный набор потенциальных должностей, так что стремитесь выше, но оставайтесь реалистом.

Определить желаемый уровень оплаты сложнее. Постарайтесь определить для себя некий минимум, за который работать «не противно», а просмотр объявлений о вакансиях поможет вам определить реальную планку.

Итак, Вы морально готовы к поиску работы. Давайте поговорим о том, как ее искать.

РАЗДЕЛ 2. ПОИСК РАБОТЫ ПО НАЙМУ.

Если однажды утром в будний день Вы встали с постели и поняли, что Вам никуда не надо спешить, то скорее всего это означает, что у Вас нет работы. Большинство людей подобная ситуация рассматривается как ненормальная и нежелательная. Поэтому они с разной степени активности пытаются ее изменить. Как можно и нужно искать работу?

Поиск работы - это тоже работа, а иногда очень непростая, и этому тоже надо учиться. Когда перед человеком встает эта сложная проблема зачастую он начинает испытывать чувство нестабильности, растерянности и не знает в какую сторону ему кидаться. А на самом деле положение на рынке труда в наши дни уже давно на стороне РАБОТНИКА. Т.е. это работник в большей степени сейчас может выбирать, в какой же из компаний ему лучше работать. Надо только правильно организовать поиск работы и не бояться искать, звонить узнавать. Это только в России мы привыкли думать, что, если я пришел на одно собеседование, и мне отказали, то значит, что я никому не нужен, и работу я уже не найду. Между прочим, на западе считается нормой пройти около 40 собеседований и только в одной из компаний найти работу.

Итак. Перед нами стал вопрос поиска работы. Как действовать?

Во-первых, узнать, где искать работу.

КАК И ГДЕ ИСКАТЬ РАБОТУ?

Существует несколько вариантов:

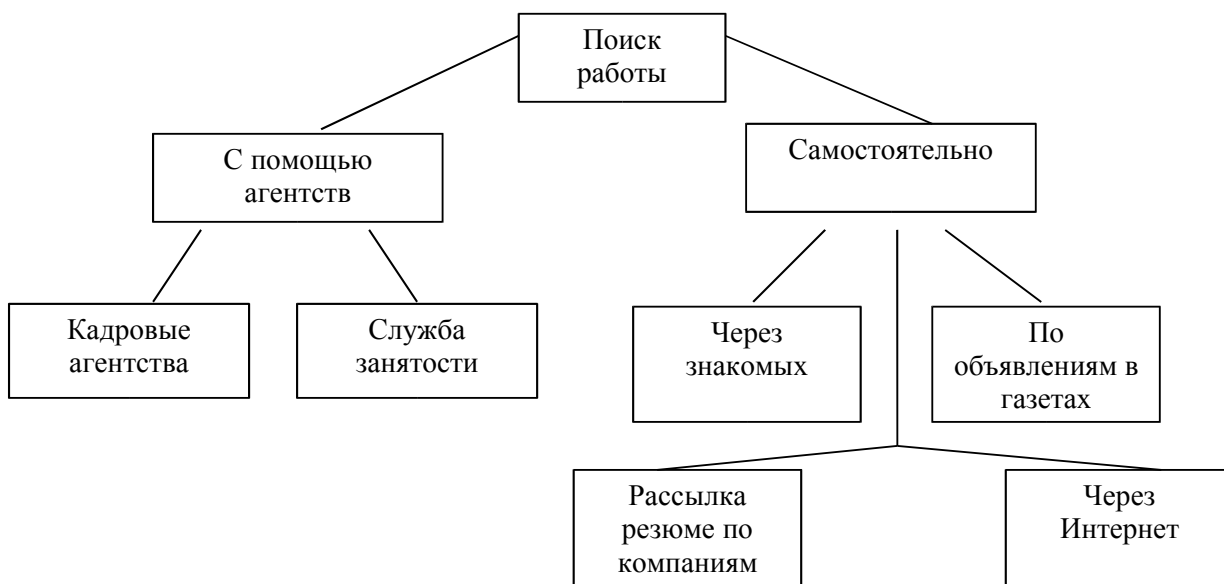
Во-первых, нужно обзвонить всех друзей, знакомых и родственников и рассказать им о случившемся с Вами. Возможно, на том предприятии, где они работают, существует или в ближайшее время появится подходящая Вам вакансия. Такой шанс упустить нельзя.

Во-вторых, можно обратиться за помощью в службы, которые профессионально занимаются поиском работы. Это государственная служба занятости и кадровые агентства. Преимущества первой состоит в том, что она не только будет искать Вам работу, но и будет за это платить Вам же деньги (при условии, что Вы подходите под статус безработного), однако базы вакансий здесь достаточно ограничены, поэтому «букета» интересных предложений ожидать Вам не следует. Кадровые агентства, в отличие от службы занятости захотят от Вас денег за свои услуги, однако и предложить они Вам будут стараться именно такую должность и именно с такой зарплатой, о которых Вы мечтали. К сожалению, сегодня существует множество недобросовестных кадровых агентств, которые не выполняют свои обязательства перед заказчиком. Но об этом несколько позже.

В-третьих, конечно, необходимо покупать все возможные газеты, предлагающие вакансии, и искать среди объявлений те, которые предлагают подходящие вам должности.

Кроме газет, существует множество подобных сайтов в Интернете, где при определенном упорстве и усидчивости можно найти все, что душе угодно. Для успешного поиска работы в Интернете нужно обладать некоторыми довольно простыми навыками, а также иметь собственный электронный ящик, через который Вы будете рассылать свои резюме.

Наконец, можно не ждать, когда гора придет к Мухаммеду и идти к ней самому. Если Вы четко знаете, где бы Вы хотели работать, надо обращаться в эти компании напрямую, рассылая им свое резюме и периодически напоминая о себе.



По данным газет, наиболее эффективными способами трудоустройства являются следующие: обращение напрямую к работодателю — 35 % нашедших работу, через друзей и родственников — 30 %, по объявлению в газетах, в Интернете — 15 % (для сравнения: согласно данным американской ассоциации трудоустройства, почти 90 % выпускников американских вузов ищут работу через Интернет), через центры занятости и кадровые агентства — 12 %. Конечно, чтобы увеличить шанс найти работу, необходимо воспользоваться по возможности всеми вышеперечисленными способами.

Из всех этих многообразных вариантов поиска работы более подробно остановимся на трех: службе занятости, кадровых агентствах и Интернете.

СЛУЖБА ЗАНЯТОСТИ

Основная задача проводимой высшими органами власти России социальной политики - максимальное поддержание уровня жизни населения и усиление мер по социальной защите граждан, остающихся без работы. Для ее выполнения разработана Государственная программа занятости населения, в которой предусмотрены организационные и экономические меры по управлению трудовыми ресурсами, отражена политика на рынке труда за очередной год, намечены совместные действия структур государственного управления разного территориального подчинения в решении конкретных задач.

В рамках этой программы в 1991 году и была создана Государственная служба занятости населения, функции и сферы деятельности которой мы сейчас и рассмотрим.

В экономической и хозяйственной практике нашей страны вопросы управления трудовыми ресурсами в различных формах решались всегда. Возникновение современной службы занятости произошло на базе четкой системы распределения трудовых ресурсов. Основными ее видами являлись:

- распределение выпускников средних специальных и высших учебных заведений;
- организованный набор рабочих;
- сельскохозяйственное переселение семей;
- общественные призывы;
- самостоятельный прием предприятием работника;
- деятельность органов трудоустройства населения.

Некоторые из этих форм распределения и перераспределения рабочей силы себя изжили, другие - трансформировались и передали свои функции службе занятости населения. Система органов трудоустройства населения начала формироваться во второй половине 1960-х годов. Экономическая потребность в создании этой службы возникла по целому ряду причин. Во-первых, такие традиционные формы комплектования важнейших хозяйственных объектов кадрами, как оргнабор, переселение и общественные призывы, были ориентированы на территориальные перемещения трудовых ресурсов, а проблема комплектования кадрами предприятия отдельного города жителями того города осталась без внимания. Во-вторых, возросли потери рабочего времени, связанные с поиском работы, а также нерациональные перемещения рабочей силы, связанные с текучестью кадров. Население города не имело информации о предложении рабочих мест в городе. Всеми этими проблемами и должна была заняться служба трудоустройства.

Сначала подразделения службы назывались "Бюро по трудоустройству населения" и имелись всего в нескольких городах страны. Они занимались тем, что выявляли потребность предприятий в кадрах, публиковали объявления в местной печати и давали направления на предприятия для трудоустройства обратившихся к ним гражданам. Такая служба носила, в основном, информационный характер. Направления граждан на предприятия не всегда заканчивались трудоустройством - предприятие не обязано было это делать.

Сами предприятия предоставляли в службу далеко не полные сведения о свободных местах - в основном это были места для работников низшей квалификации, с тяжелыми и вредными условиями труда. Поэтому возникла потребность преобразовать службу организованного трудоустройства из информационной в орган распределения трудовых ресурсов.

И с этого момента у государства наступает обязанность в течение 10 календарных дней предоставить ему подходящую работу. Если по истечении этого периода предложений о подходящей работе нет, то он приобретает статус безработного и начинает получать государственное пособие.

Государственная служба занятости является структурой специальных государственных органов, призванных обеспечить координацию, решение вопросов занятости населения, регулировать спрос и предложение на рабочую силу, содействовать неработающим гражданам в трудоустройстве, организации их профессиональной подготовки, оказании социальной поддержки безработным. Услуги предоставляются службой занятости бесплатно.

Функции службы занятости многообразны:

1. Анализ и прогнозирование спроса и предложения на рабочую силу, информирование населения и работодателей о состоянии рынка труда;
2. Учет свободных рабочих мест и граждан, обращающихся по вопросам трудоустройства;
3. Консультация обращающихся в службу занятости трудящихся и работодателей о возможностях получения работы и обеспечения рабочей силой, о требованиях, предъявляемых к профессиям и работникам;
4. Оказание помощи гражданам в выборе подходящей работы, а работодателям - в подборе необходимых работников;

Для граждан, потерявших работу и заработок, подходящей считается работа, соответствующая их профессиональной подготовке, учитывающая возраст, трудовой стаж и опыт работы по прежней специальности, транспортную доступность нового рабочего места. В соответствии с законом граждане имеют право на свободный выбор работы путем прямого обращения на предприятия, а не обязательно через службу занятости.

5. Организация профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации граждан в учебных центрах службы занятости или других учебных заведениях, оказание помощи в развитии и определении содержания курсов обучения и переобучения;

6. Оказание услуг в профессиональной ориентации и трудоустройстве высвобождаемым работникам и другим категориям населения;

Профориентационные услуги предоставляются не только учащейся молодежи, но и рабочим гражданам, желающим сменить профессию.

7. Регистрация безработных и оказание им в пределах своей компетенции помощи;

В законе определен статус безработного, которым является вынуждено незанятый человек, по отношению к которому государство не смогло выполнить своих обязательств, то есть не предоставило работы. Однако не всякий незанятый человек, желающий работать, получает статус безработного и может рассчитывать на социальную помощь или поддержку государства. Для этого требуется соблюдать два условия. Во-первых, гражданин должен быть трудоспособного возраста и обладать способностью к систематической работе по какой-либо профессии. Если профессии нет, то он обязан принять предложение службы занятости о предварительной профессиональной подготовке. Во-вторых, необходима его готовность трудиться, то есть желание и обязанность принять предложение о подходящей работе.

8. Оплата стоимости профессиональной подготовки, переподготовки граждан, трудоустройство которых требует получение новой профессии, установление им на весь период обучения стипендии;

9. Выдача в установленном законе порядке гражданам пособия по безработице и приостановление выплаты этих пособий;

10. Подготовка предложений и заключений об использовании труда иностранных рабочих, привлекаемых в РФ на основе межправительственных соглашений и лицензий;

11. Разработка республиканских и региональных программ занятости, включая финансовое обеспечение и мероприятия по социальной защищенности различных групп населения.

Таким образом, службы занятости обеспечивают безработных граждан всем необходимым для поиска работы.

Что нужно сделать, чтобы встать на учет в службу занятости?

Принести с собой паспорт, трудовую книжку, документ об образовании.

Кроме того, не забудьте справку с последнего места работы, в которой должна быть информация о Вашей средней зарплате за последние полные три месяца (бланк справки можно получить у специалиста службы занятости).

Если Вы нигде еще не работали, то принесите паспорт и документ об образовании. Если в Вашей семье есть дети, то принесите копию свидетельства о рождении Вашего ребенка.

Если Вы получаете пенсию по инвалидности, вам необходимо предоставить временную индивидуальную программу профессиональной реабилитации, выданную МСЭК. Все эти документы обязательно нужны, чтобы встать на учет в службу занятости. Если у Вас их нет, то постарайтесь как можно скорее их собрать. Ведь от этого зависит, как скоро Ваша жизнь вернется в привычное русло.

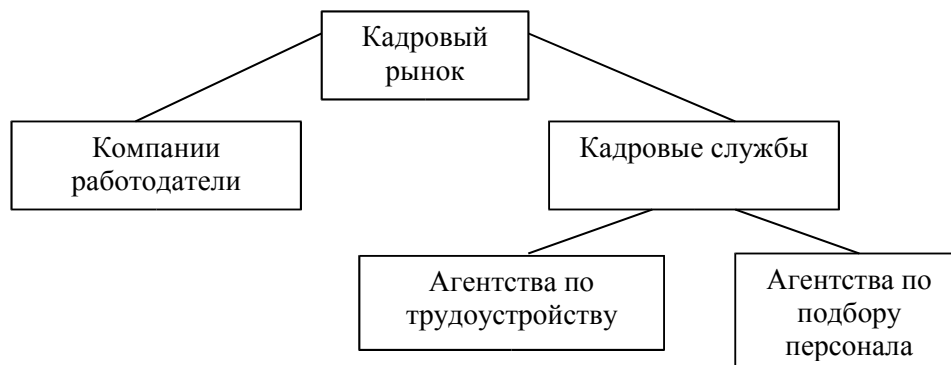
Как только у Вас будут все документы, приходите с ними в службу занятости.

Более подробную и детальную информацию об их работе можно получить в местной службе занятости. В то же время, рассчитывать только на помощь государства в деле поиска работы нельзя. Нужно самому активно подключаться к поиску работы, обращаясь в кадровые агентства, проглядывая вакансии в газетах и в Интернете.

КАДРОВЫЕ АГЕНТСТВА И АГЕНТСТВА ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ.

На сегодняшний день кадровый рынок представляют КОМПАНИИ-РАБОТОДАТЕЛИ, которые занимаются непосредственным поиском работников без привлечения помощи со стороны, а также КАДРОВЫЕ СЛУЖБЫ, которые, в свою очередь, подразделяются на АГЕНТСТВА ПО ТРУДОУСТРОЙСТВУ и АГЕНТСТВА ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА.

Структура кадрового рынка представлена по нижеприведенном рисунке.



Если вы заинтересованы в том, чтобы получить должность в той или иной компании, и считаете, что ваш профессиональный уровень может соответствовать ее уровню, то для этого необходимо отправить свое резюме по факсу фирмы (источником этой информации могут служить справочники, где указаны телефоны и факсы интересующего вас юридического лица).

Таким образом, Вы можете составить список компаний в которых вы заинтересованы получить работу. В этом списке должно быть название организации, телефон отдела кадров и адрес. Далее, вы поочередно прозваниваете все эти компании, выясняете, какие вакансии актуальны на сегодняшний момент и как можно пройти собеседование. В том случае, если на сегодняшний день есть необходимость в специалисте, подобном вам, то, вероятнее всего, ваша кандидатура будет рассмотрена. Если же такой необходимости нет, то быстрого ответа ждать не стоит.

Но, на наш взгляд, было бы более эффективным выяснить, какого рода специалисты требуются в данный момент (это информация должна присутствовать в Интернет-рекламе на специализированных сайтах, которые размещают объявления о найме на работу; в средствах массовой информации, опять же специализирующихся в этой области; возможно, на телевидении). Если в этом списке вы увидели что-то подходящее для себя, то стоит предварительно перезвонить по указанным телефонам для уточнения подробностей.

Если вы решили воспользоваться услугами **кадровых служб**, то необходимо твердо уяснить, что существуют две категории, о которых говорилось выше, а именно: агентства по подбору персонала и агентства по трудоустройству.

Их главное отличие в том, КТО оплачивает их услуги.

Как правило:

Агентства по трудоустройству занимаются именно трудоустройством населения (форма работы отражена в самом названии), а, следовательно, все затраты несут соискатели.

Эти агентства ИЩУТ РАБОТУ для вас, исходя из вашего опыта, профессионального уровня и личных пожеланий (оплаты, желаемой должности и профиля компании, месторасположения

работы и т.д.). Здесь работает тот принцип, что именно вы диктуете свои условия, а значит, и оплачиваете ту работу, которая ведется для вашего трудоустройства.

Вы являетесь заказчиком, вы платите деньги и, следовательно, вправе рассчитывать на конечный результат.

Агентства по подбору персонала, или просто кадровые агентства занимаются подбором кадров для компаний, из чего вытекает, что эту услугу оплачивают фирмы.

Работа этих агентств направлена на ПОИСК ПЕРСОНАЛА, т.е. заказчиком в этом случае является работодатель, который выдвигает определенные требования к интересующим его сотрудникам, поэтому и несет все финансовые затраты.

Вот почему и результат, в данном случае, направлен не на скорейшее предоставление рабочего места кандидату, а на закрытие свободной вакансии. Как правило все вакансии в таких агентствах конкурсные.

После кризиса произошло своего рода "смещение жанров". Многие компании, обращаясь к кадровым агентствам по вопросу подбора персонала, отказываются оплачивать выполнение этих услуг. Отчего, со своей стороны, кадровые агентства вынуждены брать деньги с кандидатов. Поэтому, в свете этих изменений, вам стоит сделать следующее: набрав номер агентства, в первую очередь, необходимо выяснить, платные или бесплатные услуги они предоставляют. Если платные, нужно сразу выяснить расценки: какова стоимость регистрации резюме, занесения в электронную базу данных, если таковая имеется; какой процент от первой зарплаты необходимо будет выплатить в случае трудоустройства и т.п.?

Возможно, существуют еще какие-то услуги, поэтому не стоит бросать трубку сразу же после утвердительного ответа, нужно выяснить, каковы эти услуги, какова их стоимость, есть ли абонентное обслуживание. Возможно, предложения вас чем-то заинтересуют, и в этом случае ваши дальнейшие действия должны быть продиктованы рекомендациями представителя агентства. Это может быть или отправка резюме по факсу, или личная встреча с менеджером агентства. И не забудьте выяснить об имеющихся на сегодняшний день вакансиях, т.к. эта информация может помочь и вам, и работнику агентства сконцентрировать свои силы на достижении уже конкретного результата.

Теперь перейдем к рассмотрению вопроса о том, как должно происходить ваше первое знакомство с кадровым агентством, услуги которого для соискателей бесплатные.

Многие рассылают свое резюме по факсу или E-mail, причем, по всему списку кадровых агентств. Этот вариант, конечно, не исключается, но мы снова рекомендуем начать вашу первую беседу именно по телефону. Если агентство отвечает вашим требованиям, то второй шаг - это выяснение вакансий на сегодняшний день. Но было бы лучшим не допытываться обо всем списке, а спросить то, что интересует вас. Если есть вакансия, на которую вы можете претендовать, то необходимо познакомиться с менеджером по персоналу, который ведет это направление, и, переговорив с ним лично, действовать его указаниям (схема та же: или отправка резюме, или ваш выезд в агентство).

Если, увы, на сегодня требуются специалисты, в число которых вы не входите, то вы можете просто отправить свое резюме по факсу или электронной почте. Ваши данные будут занесены в базу данных агентства, а значит, будут периодически прорабатываться по мере поступления вакансий, на которые вы можете потенциально претендовать. Если у вас нет возможности воспользоваться факсом или e-mail, то необходимо уточнить, можете ли вы подъехать лично, чтобы оставить данные о себе. Даже учитывая большой наплыв соискателей в сегодняшнее трудное для поиска работы время, вам вряд ли откажут в этой услуге.

О вакансиях кадровых агентств вы также можете узнать из рекламы в СМИ или Интернете (на сайтах, затрагивающих проблемы трудоустройства или из личных страничек агентств).

Газеты в Волгограде и Волгоградской области, публикующие информацию о вакансиях кадровых агентств и самих агентствах:

- «Работа для Вас»
- «Новая работа»
- «Домино. Работа»
- «Домино. Профи»
- «Куда пойти учиться. Куда пойти работать»
- «Волгоградский отдел кадров»
- «Все для Вас»
- «Из рук в руки»

Информация в данных изданиях и в Интернете обновляется каждую неделю, а иногда даже и чаще, поэтому, пролистывая свежие журналы и газеты, а, также просматривая новости в Интернете, вы можете узнать об интересующей вас должности и выйти на телефоны, факсы или e-mail кадрового агентства. Но и в этом случае наиболее эффективно будет предварительно побеседовать по телефону, чтобы получить рекомендации менеджера по подбору персонала.

А значит, необходимо сделать следующий вывод: для того, чтобы затраты окупились максимальным успехом, работу с кадровыми агентствами необходимо строить следующим образом:

1. Выяснение информации о свежих вакансиях агентства, что можно почерпнуть из рекламы в СМИ или Интернете.

2. Последующий звонок для предварительной беседы с менеджером по подбору персонала (если вы просто звоните по телефону кадрового агентства, взятого из справочника, журнала или газеты, то этот разговор и должен быть источником выяснения вакансий, которые открыты агентством на сегодняшний день).

3. Строго следовать рекомендациям представителя агентства (если есть вакансия, то, возможно, возникнет необходимость приехать или выслать резюме, как поступить, вам обязательно подскажут; если нет, значит, вы просто отправляете резюме для базы агентства).

К сожалению, никто не может гарантировать честность и порядочность, того или иного агентства.

Советы просты:

1. Узнайте об агентствах у ваших знакомых, может быть, кто-то уже с ними работал, и может дать хороший отзыв.
2. При разговоре с менеджером поинтересуйтесь, как давно существует агентство, если это агентство по трудоустройству, узнайте, какова вероятность того, что вам не смогут подобрать работу, и кто тогда будет возвращать Вам потраченные деньги.
3. Внимательно прочитайте договор. Как правило, только он является тем документом, на основании которого вы, в случае неудачи сможете вернуть свои деньги.
4. Попросите взглянуть на копии уставных документов.

В общем, помните, ваша безопасность в Ваших руках. В Приложении 3 находится список кадровых агентств и агентств по трудоустройству г. Волгограда и Волжского.

ПОИСК РАБОТЫ В ИНТЕРНЕТ

Как искать работу с помощью Интернета?

Если Вы всерьез решили найти работу, совсем не обязательно обращаться в кадровое агентство, или пачкать руки типографской краской, листая газеты типа «Работа для Вас!». Поиск через агентство может продолжаться бесконечно долго, информация в газетах очень быстро устаревает. Поэтому рекомендуем обратиться к Интернет: здесь Вы никому ничего не платите, а сведения о предоставляемых вакансиях поступают «с пылу — с жару».

Главное — выработать стратегию поиска. Вот об этом мы и поговорим.

Шаг первый: выбор сайтов, предлагающих достойные банки вакансий. Можно, конечно, оставить свое резюме везде, где не попадя. Но по опыту, это напрасная трата времени. Лучше сосредоточиться на нескольких, но действительно мощных базах.

Шаг второй: регистрация в базах данных. Для этого понадобится качественно написанное резюме.

Шаг третий: просмотр имеющихся в базах вакансий. Именно третий, т.к. большинство сайтов, посвященных поиску работы, дают доступ к базе вакансий с возможностью отреагировать на заинтересовавшее предложение только после регистрации и добавления в базу данных Вашего резюме.

Шаг четвертый: рассылка резюме по интересующим вакансиям. Очень важный момент — многие, кто ищет работу через Интернет, жалуются, на неэффективность поисков. Как правило, это те, кто, оставив в базе данных свое резюме, складывают ручки, и ждут, когда к ним повалят предложения. Проблема в том, что в такую же выжидающую позицию становятся и подавляющее большинство работодателей. Словом, ждать, когда «гора пойдет к Магомету», можно очень долго. Нужно завести себе правило заглядывать в базы данных по 2-3 раза в день — вакансии появляются там постоянно, и оперативно сбрасывать по интересующим адресам информацию о себе.

Шаг пятый: переписка с работодателями. Получая предложения на свое резюме, не важно, подходят ли тебе они, или нет, написать оперативный ответ стоит всем. Это не просто правило делового этикета, но и демонстрация уважения к другим. А в случае, если Вас что-то заинтересовало, быстрое реагирование просто необходимо. Иначе можно упустить шанс.

Открываем электронный ящик

Сегодня наиболее распространенной формой обмена информацией является электронная почта. Она очень проста в использовании, надежна и быстра. Большинство кадровых агентств и работодателей, скорее всего, попросят Вас направить свое резюме по «электронке». Что делать, если у Вас нет собственного электронного ящика? Открыть его!

Процедура открытия электронного ящика максимально проста. Все, что Вам нужно, - это доступ к Интернет и 10 минут свободного времени.

Существуют несколько сайтов, так называемые «почтовики», которые совершенно бесплатно позволяют Вам открыть собственный ящик. Отметим некоторые из них:

www.yandex.ru

www.rambler.ru

www.mail.ru

www.aport.ru

www.hotbox.ru

Рассмотрим процесс открытия электронного ящика на примере Yandex. Yandex является, наверное, лучшей российской поисковой системой. В том числе, он предоставляет очень удобную и простую в использовании электронную почту.

Для того, чтобы открыть ящик (а в будущем и проверять свою электронную почту), нужно зайти на сайт www.yandex.ru. В левом нижнем углу Вы найдете ссылку **Почта** (см. рисунок 1). Смело нажимайте на эту ссылку и Вы окажитесь на почтовой странице (Рисунок 2). Если Вы уже имеете электронный ящик, то введите свой логин и пароль. Если у Вас ящика еще нет – «кликайте» на кнопку **Зарегистрироваться** в правой стороне страницы.

Рисунок 1.

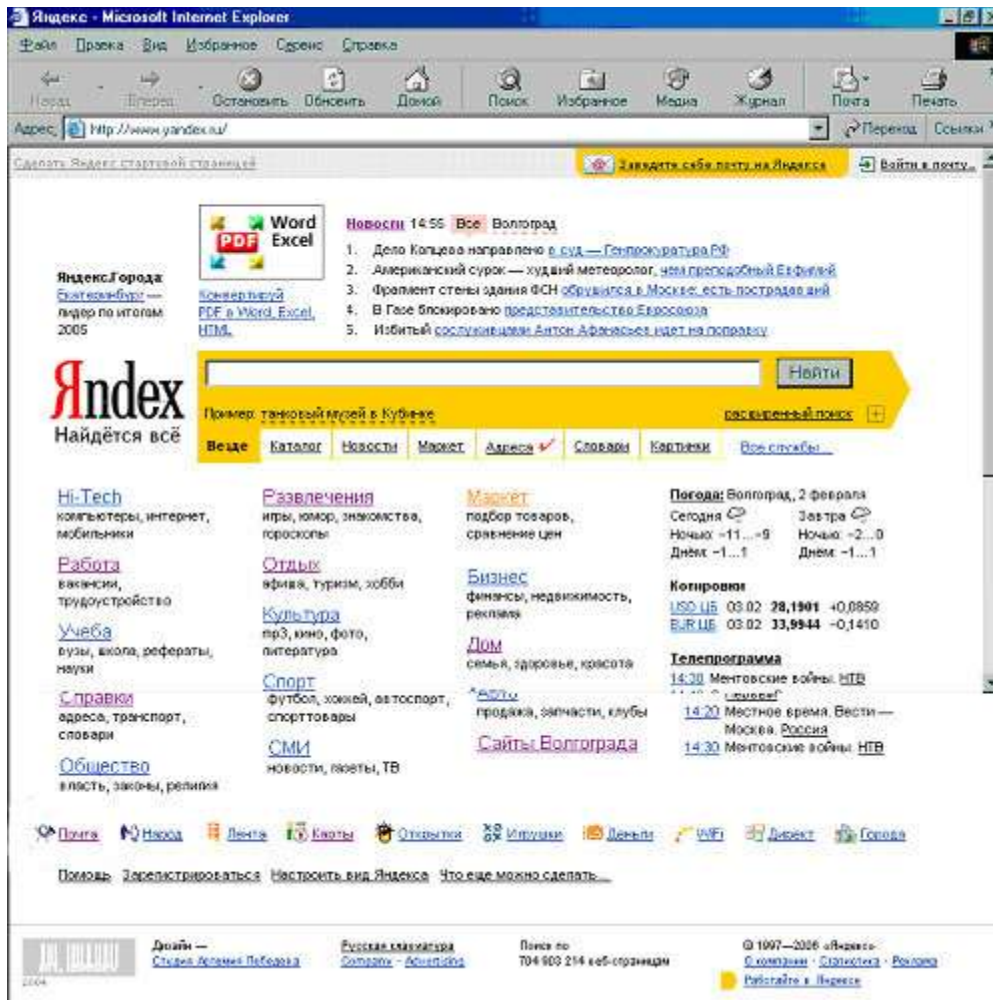
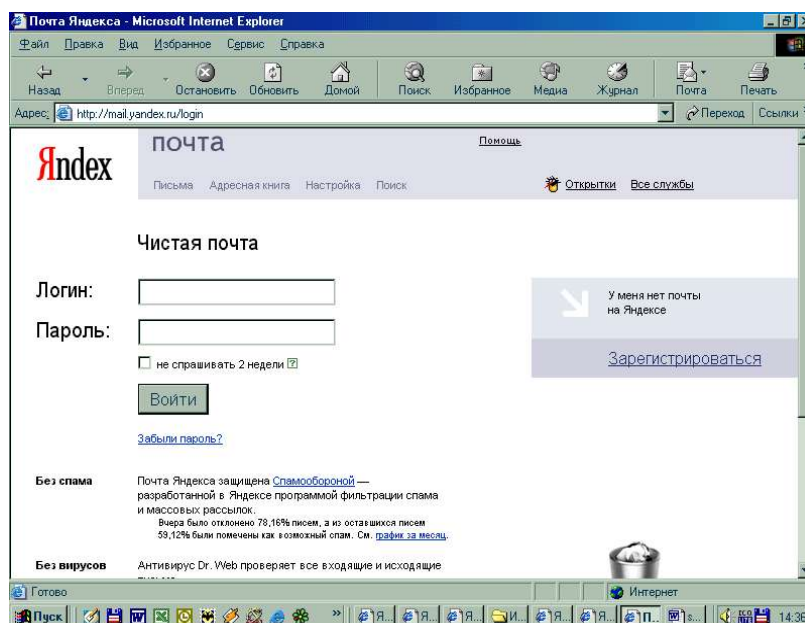


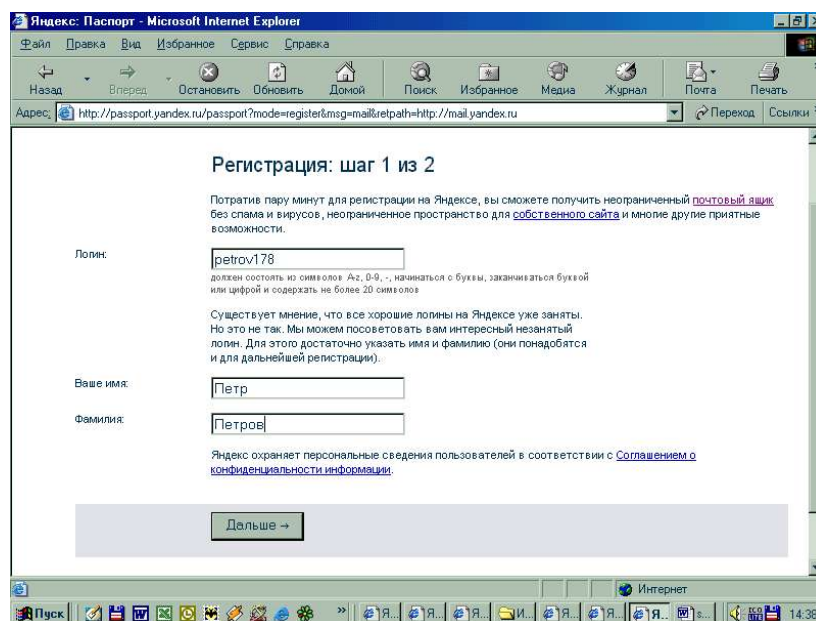
Рисунок 2.



Регистрация состоит из двух шагов:

Шаг 1. (Рисунок 3). На первом этапе вы придумываете себе логин (имя для ящика). Оно может состоять из букв латинского алфавита и цифр. Чаще всего пользователи называют свой ящик по своей фамилии, однако, людей, скажем, с фамилией Петров может быть огромное множество, а двух одинаковых Логинов быть не может. Поэтому пользователи чаще всего добавляют к своей фамилии какое-либо число (Внимание! Пробелов в Логине и в адресе в целом быть не должно!)

Рисунок 3.



Шаг 2. (Рисунок 4). После того, как Вы выбрали Логин, Вам нужно выбрать пароль для своей почты. Это делается для того, чтобы никто, кроме Вас, к Вам в ящик никто попасть не смог. Пароль может также состоять из букв латинского алфавита и цифр (без пробелов). Очень часто люди забывают свои пароли. Для этого существует функция «Контрольный вопрос». Если Вы забудете свой пароль, Yandex задаст Вам контрольный вопрос и при условии правильного ответа позволит сменить пароль на новый. Потому желательно подбирать такой ответ на контрольный вопрос, который Вы точно вспомните, но который никто, кроме Вас, не знает.

После этого введите контрольные цифры в правом нижнем углу (в нашем примере это 0041) и – ура! – ваш ящик открыт.

Yandex попросит Вас оставить дополнительную информацию о себе, но Вы можете смело пропустить эту страничку и перейти непосредственно в свой электронный ящик. (Рисунок 5).

Он выглядит следующим образом: Рисунок 6.

В верхней части вы видите адрес своей электронной почты. В нашем примере это retrov178.

Внимание! На данной странице указана лишь часть вашего адреса. Ваш полный адрес: retrov178@yandex.ru

Папка **Входящие** (слева) содержит все письма, которые придут на Ваш адрес. Чтобы посмотреть их, достаточно «кликнуть» по папке и Вы увидите весь список.

Рисунок 4.

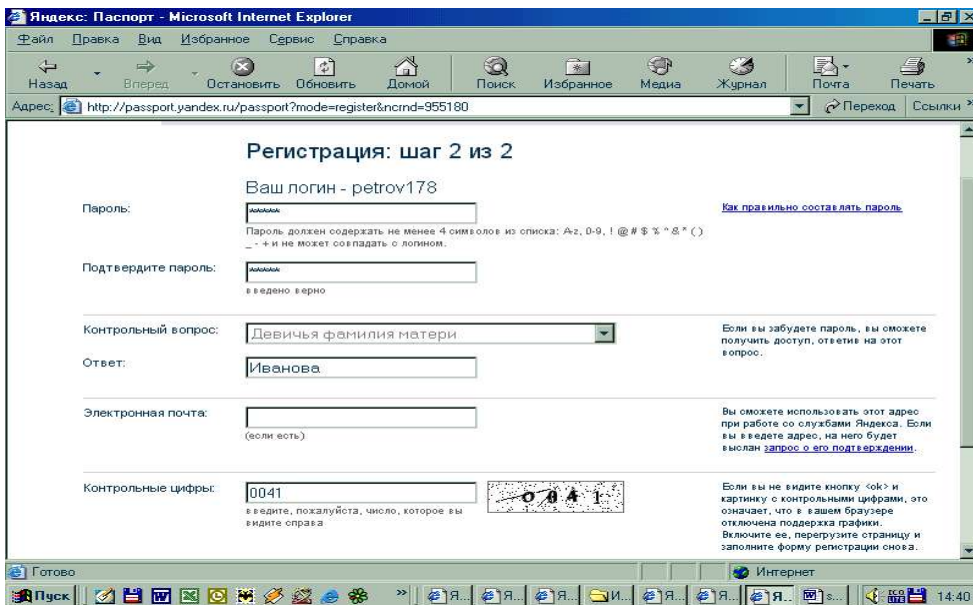


Рисунок 5.

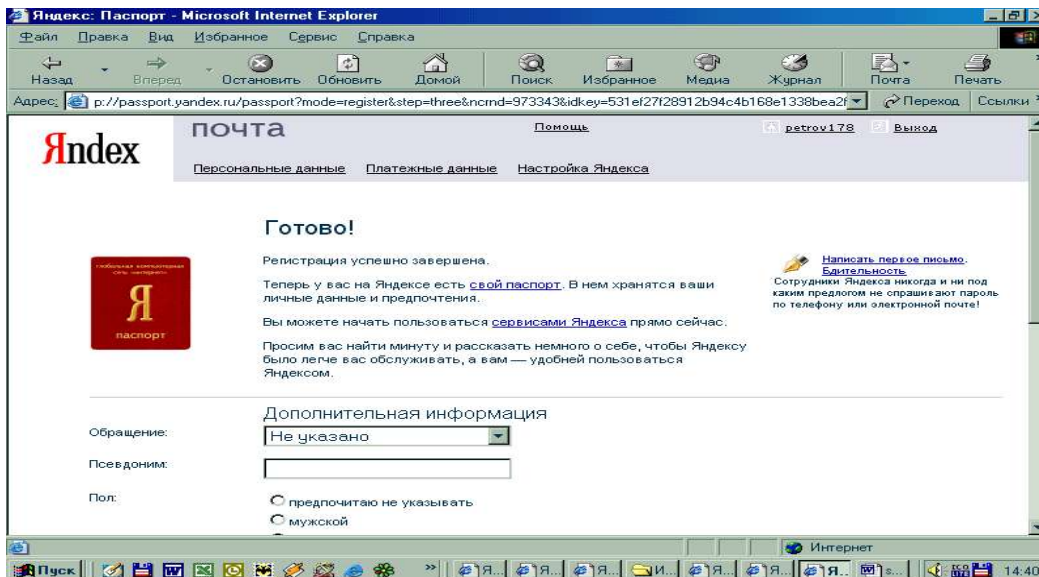
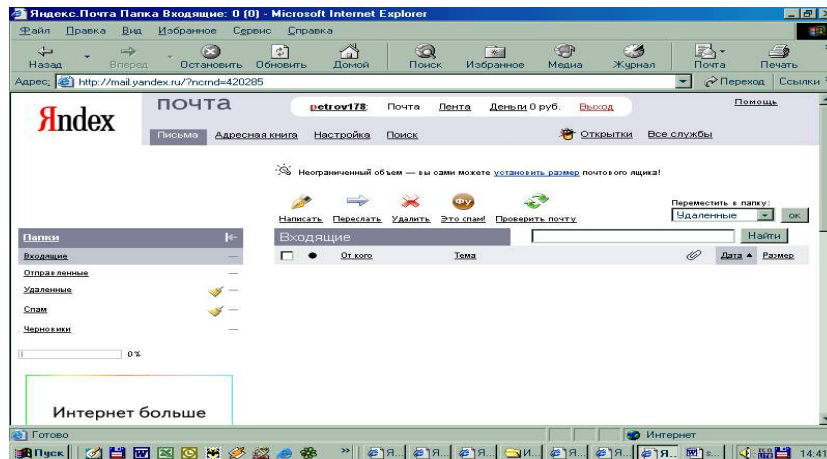


Рисунок 6.



Однако, прежде чем получать и читать чьи-то письма, надо написать письмо самому. Как мы помним, нашей задачей является отправка резюме работодателю. Как это сделать? Очень просто.

Почти по центру расположена активная панель, которая содержит следующие функции **Написать**, **Переслать**, **Удалить** и т.д. Чтобы написать письмо нужно «кликнуть» мышкой по **Написать**.

Перед Вами откроется следующая страничка (Рисунок 7).

В поле **От кого** автоматически будет стоять Ваш адрес.

В поле **Кому** Вы должны написать адрес человека или организации, в которую Вы направляете свое резюме.

Поля **Копия** и **Скрытая копия** могут оставаться пустыми.

В поле **Тема** вы предельно кратко и четко формулируете цель своего обращения к адресату. Например: Резюме на должность бухгалтера.

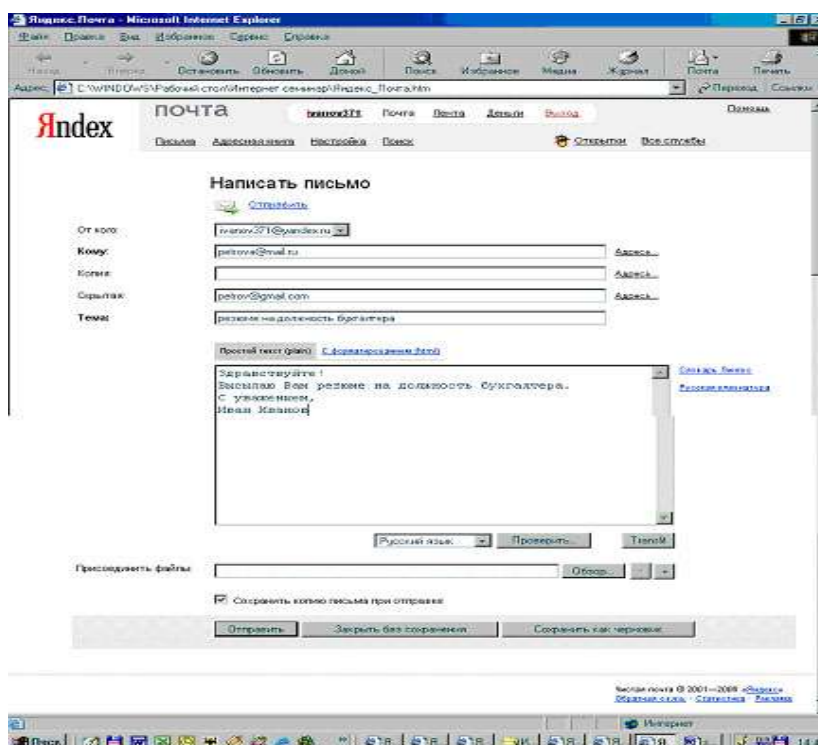
В текстовом поле Вы пишете свое письмо и прикрепляете резюме. Вы можете сделать это двумя способами.

1. Вы можете просто скопировать свое резюме из файла и вставить в поле сразу после своего письма. Это удобно, однако ваше резюме в этом случае может потерять «форму» и выглядеть не очень красиво.

2. Вы можете «прикрепить» свое письмо и тогда ваш адресат сможет его получить в исходном варианте. После текстового поля есть поле **Присоединить файлы**. «Кликайте» на кнопку **Обзор** и следуйте инструкциям.

После того, как вы присоединили ваше резюме, и написали краткую сопроводительную записку, смело жмите на кнопку Отправить. Дождитесь, когда появится новая страница, которая вам сообщит **«Сообщение отправлено»**. После этого смело можете писать новое письмо.

Рисунок 7.



Как видите, все действительно очень просто!

Обзор интернет-ресурсов, содержащих базы вакансий (и резюме):

www.joblist.ru — без преувеличения самый толковый сайт для тех, кто ищет работу, или, наоборот, ее предлагает. Большая и постоянно обновляющаяся база данных. Не идеальное, но самое оптимальное из существующих, структурирование профессий по категориям. Возможность очень детального запроса при поиске нужной вакансии. Максимально упрощен способ отправки резюме на интересующее предложение (всего лишь два щелчка мышью).

Работа и карьера www.km.ru/job/ — масса предложений, огромнейшая база информации, но при этом — такое же огромное число недобросовестных предложений, которые не фильтруются и не отсеиваются веб-мастером (что странно, учитывая солидный статус портала «Кирилл и Мефодий»). Поэтому, на свой запрос по поисковику Вы рискуете быть заваленной дешевкой типа : «Возможность работы на домашнем компьютере в свободное от основной работы время. Оплата по мировым стандартам. Подробнее на <http://jobs.i-connect.com> (это не кадровое агентство)».

Варианты формулировок могут быть разными. Прежде, чем поддаться на эти лозунги, посмотрите, какую зарплату они предлагают. За редким исключением, если сумма превышает 1000 баксов — это обман. В действительности это ни что иное, как попытка привлечь посетителей на свой сайт. Структура каталога профессий тоже оставляет желать лучшего. Однако, несмотря на все выше перечисленное, игнорировать этот сайт не стоит. Не редко в нем встречаются и действительно толковые предложения по работе.

Мир профессионалов www.profy.ru — сайт сделан очень грамотно. Есть очень дельные предложения от солидных фирм. Отправление резюме должно происходить автоматически. Вакансии доступны всем посетителям сайта вне зависимости от регистрации. А «основных хитростей», отличающих этот проект от других две — первая, база данных личных резюме конфиденциальна и информация сообщается работодателю только с согласия соискателя. Вторая — вакансии не появляются on-line, их предварительно просматривают, если нужно — отправляют на доработку. Таким образом, сайт profy.ru свободен от вакансий недобросовестных работодателей. В целом же, пока он уступает JobList.ru. Но зайти на него стоит.

www.jobs.ru — база обновляется каждый день. Но проблема та же, что и у большинства других сайтов: отвратительное структурирование списка вакансий. В итоге, если ты не компьютерщик, юрист или экономист, то искать тебе работу в разделе «разное», а там ты закопаешься в предложениях «столярам», «укладчикам» и «водителям».

www.job.ru — неплохая структура, поиск по заданным параметрам нужной вакансии. Хорошая база данных. Но управляться с сайтом сложно. В частности, совершенно не продуман механизм отправки резюме по подходящим вакансиям. После удобного JobList.ru такие недочеты сильно раздражают.

Кроме этих сайтов, существует множество других, на которых, возможно, вас ждет идеальная вакансия. Приведем несколько адресов:

Общероссийские сайты

Сайты не требующие регистрации:

job.bigmir.net

job.rambler.ru

rabota.mail.ru

www.job.ru

www.job.ws

www.jobcenter.ru

www.professia.ru

www.career.ru

www.hotcareer.ru

<http://objava.com.ru>

<http://rus.rabotu.ru>

www.vacansia.ru

<http://www.job.xvx.ru/>

<http://job.upper.ru/cities/13.html>

www.gderabota.ru

www.job-today.ru

Сайты, где нужно зарегистрироваться:

www.job-portal.ru

www.jobinweb.ru

www.joblist.ru

www.jobs.ru

www.rabota.ru

www.rabotka.ru

www.zarplata.ru

Региональные сайты

Сайты о работе в Волгограде

www.vljob.ovepro.ru

www.job.lizart.ru

rabota.volcity.ru

www.acvlg.ru

<http://job-vol.xvx.ru>

<http://www.volgograd.info/>

<http://www.volgogradcity.ru/job/>

www.vkc.ru

Сайты о работе в Саратове

www.sarbc.ru/job/

<http://job.uniclass.ru/>

<http://www.zanas.saratov.ru/>

Сайты о работе в Ростове

<http://www.rostov-business.ru/job>

<http://job.rostov-don.ru/>

www.rostdepzan.ru

<http://www.job.rostov-info.ru/>

www.rabota-v-rostove.ru

Сайты о работе в Краснодаре

www.hotjob.ru

kuban.jobster.ru

Как не попасть в лапы мошенникам

Интернет уже давно признан эффективным средством поиска работы. Однако и здесь нужно быть крайне осторожным и уметь распознавать реальные предложения от откровенного обмана.

Для этого нужно знать несколько правил:

- Реальные предложения о работе всегда несколько суховаты: перечень должностных обязанностей, требования к кандидату, размер зарплаты. Предложения же недобросовестных работодателей всегда излишне многословны. И источают бальзам на исстрадавшуюся душу соискателя. Какие только комплименты ему заочно не отвешивают! Цель одна - привлечь очередную жертву в свою организацию.

Вот пример такого бальзама: "Судя по вашему резюме, вы человек открытый для нового и амбициозный. Вы твердо знаете, что сами хотите в жизни. Именно такие люди в нашем бизнесе хорошо зарабатывают". Поиск работы - дело нелегкое. И соискатель, которому уже отказали в нескольких местах, с возрожденной надеждой обращается к недобросовестным "сетевикам".

- Очень многие подобные предложения включают в себя проповедь "свободного" труда, работы "исключительно на себя".

Вот пример такой идеологической обработки (авторская стилистика сохранена): "Работая от звонка до звонка, вы находитесь в полной зависимости от воли начальника. Это он распоряжается дать вам отпуск или нет, стоите вы повышения заработной платы или вас еще можно и упрекнуть в несоответствии занимаемой вами должности. Что бы вы ни делали, используя ваш талант и незаурядные способности, они приведут к прогрессу того предпринимателя, к которому вы нанялись на работу, но никак не к вашему личному прогрессу. Ваш труд всегда будет использован и оценен в несоответствии с вашими ожиданиями".

Стиль послания хромает, но согласитесь, что в целом оно звучит убедительно. "Да, меня не ценят, меня используют! Я должен стать хозяином своей жизни!" - тут же восклицает соискатель и... ловится на крючок мошенников. Ему, привыкшему каждого 5-го и 20-го числа получать свой кусок сыра, невдомек, какая на предпринимателе лежит огромная ответственность. Да, прибыль принадлежит тебе. Но будет ли она? А вот расходы, которые необходимо сделать уже сейчас, - точно твои.

- В письме почти никогда не сообщается, о каком конкретно виде деятельности идет речь. Все подробности - только при личной встрече. По телефону, указанному в тексте, вам лишь объяснят, как проехать на собеседование.

К чему такая секретность? Ведь все равно вы узнаете правду и с негодованием откажетесь от "липового" предложения. Почему бы автору письма сразу не сообщить правду?

Дело в том, что в своем обмане мошенники широко используют принципы психологии влияния. Один из них называется "нога в дверях". Он базируется на том, что человек всегда стремится выглядеть последовательным. "Мы рады, что вы выбрали именно нас! Это зрелый выбор!" - так приветствуют в офисе заглянувшего соискателя. Правда, он приехал лишь разузнать, что к чему, но в нем поддерживают иллюзию "правильного выбора". Затем соискателю предлагают прослушать лекцию о пищевых добавках. Это "второй зрелый выбор", который он сделал. Третий шаг - соискатель рассказывает, почему добавки такие полезные. Это уже его собственные слова, пусть и прочитанные по бумажке. Отсюда недалеко до покупки "стартового набора" баночек и вхождения в "сеть". "Будь последовательным! - убеждают соискателя мошенники. - Сказал - сделай!"

Конечно, не все кандидаты попадутся на крючок. Те, кто силен духом и реально смотрит на жизнь, лишь рассмеются в ответ. Но в группе риска находятся те соискатели, у которых не так уж много уверенности в собственных силах и поддержки близких.

- Каждому хочется быть богатым. Деньги - это свобода. Но с помощью сетевого маркетинга удастся заработать далеко не каждому. К тому же, к сожалению, честных "сетевиков" гораздо меньше, чем "лохотронщиков". Безусловно, есть сетевые фирмы, торгующие качественными и востребованными товарами, например известная компания Faberlic. Но они как раз не используют обман для привлечения "новых жертв", и не скрывают принцип своей работы. А вот мошенники "от сети" (в том числе интернетовской) избегают конкретных названий и имен, зато обещают несметные богатства. Суммы, которые называют "работодатели", абсолютно нереальны. "От \$ 1000 в неделю или месяц! Легально и законно! Достаточно всего одного часа в день!" Прохиндеи ставят на вечное ожидание чуда: по щучьему веленью, по моему хотенью, явись мне миллион долларов! "Вы можете заработать много, не рискуя собственными средствами, или очень много, лишь вложив минимальную сумму!" - это как раз такой случай. Кстати, сами мошенники заманивают вас в "сеть" за весьма скромное вознаграждение.

СОСТАВЛЯЕМ РЕЗЮМЕ

Резюме – Ваш главный помощник и друг в процессе поиска работы. Ведь зачастую это единственный источник информации о вас для работодателя. Поэтому очень важно, чтобы резюме было составлено правильно.

По сути, резюме - это ваша автобиография. Но если раньше в автобиографии было необходимо просто перечислить этапы своей трудовой деятельности и указать, какое образование вы получали, то сейчас задача несколько изменилась. Цель создания резюме - максимально выгодно представить себя, чтобы вам назначили время собеседования или не забыли вас сразу же после общения. Причем не нужно думать, будто резюме необходимо только тем, кто рассчитывает на серьезную управленческую должность. В настоящее время и кадровики, и кадровые агентства требуют от претендентов практически на любую вакансию представлять резюме, поэтому правильность его составления приобретает огромное значение.

Резюме можно составить сжато (краткое резюме), а можно дать очень полный вариант (развернутое резюме). Чаще практикуется вариант краткого резюме. Сейчас мы поговорим о том, как правильно составить резюме.

Стоит сразу заметить: резюме должно быть напечатано. Не пишите его от руки. Если вы готовите краткое резюме, вы должны уместить всю информацию на одной странице формата А4.

Заголовок. Не стоит писать в заголовке слово «Резюме». Лучше крупно указать свои Ф.И.О., так, чтобы они привлекали внимание работодателя. В любом случае шрифт должен как-то отличаться от остального текста (жирный шрифт или подчеркивание).

Информация, которую вы излагаете для работодателя, должна быть максимально структурирована.

Структура

В структуре резюме мы выделим несколько основных разделов: «Цель», «Образование», «Опыт работы», «Квалификация», «Личные сведения», «Рекомендации».

Порядок расположения этих разделов может быть различным, но в любом случае на первое место выносится цель обращения. Как правило, этот пункт составляет всего одну строчку в вашем резюме и содержит название вакансии (должности), на которую вы претендуете. Не нужно указывать сразу несколько специальностей, лучше под каждую конкретную вакансию, заинтересовавшую вас, составить отдельное резюме. С другой стороны, не игнорируйте этот раздел. Работодатель, прочитав ваше резюме, не станет мучительно думать, какую же работу вам предложить.

Остальные разделы резюме располагают в прямом или обратном хронологическом порядке. Т.е. вы можете начать с образования, затем изложить информацию об опыте работы, квалификации и т.п. Это лучше делать, если у вас небольшой опыт работы, но есть образование. Если же вы квалифицированный специалист с солидным опытом работы, выносите на первое место информацию о квалификации, затем опишите опыт работы, образование.

Образование.

В разделе «Образование» перечисляются высшие и средние специальные учебные заведения, начиная с последнего. Все аббревиатуры необходимо расшифровать: не стоит думать, что работодатель наслышан о вашем месте учебы и сходу поймет, какое учебное заведение скрывается за загадочной комбинацией букв.

Укажите сначала вид своего образования: среднее (школа), начальное профессиональное (ПТУ), среднее специальное (техникум), высшее (вуз). После этого поставьте точку и укажите полное название учебного заведения, которое вы окончили, специальность, специализацию и год окончания, например: «N-ский государственный университет, инженер-механик, 1999 г.». Если окончили только школу - напишите ее номер. Если после школы вы продолжили образование, то школу указывать не нужно. Если же в вашем «багаже» несколько оконченных учебных заведений, начиная с ПТУ, то первыми укажите учебное заведение наиболее высокого уровня, то есть сначала вуз, затем техникум. Если в данный момент вы являетесь студентом, то укажите, помимо прочего, на каком вы курсе.

Обязательно следует указать полученную специальность, даже если ваше образование не соответствует работе, которую вы хотели бы получить. Образование - это ваш капитал, и его не следует «откладывать на черный день». Многие указывают отделение, на котором обучались (дневное, вечернее, заочное), но это совершенно лишняя информация, так как, если работодателю интересно, он сам об этом спросит. Точно так же не стоит указывать номер диплома и специальности.

Что касается курсов, следует указывать только те, которые имеют отношение к желаемой должности. При этом не забывайте, что, например, курсы иностранных языков или по изучению компьютерных программ являются универсально подходящими для любой должности, поэтому можете смело их указывать. Напишите полное название курсов и год их окончания.

Опыт работы.

Общее требование для этого подраздела: места вашей работы должны быть перечислены в обратном хронологическом порядке, то есть, начиная с последнего. Сведения о каждом месте работы приводятся с новой строки в следующем порядке: время работы (месяц, год поступления - месяц, год увольнения), полное название места работы, полное название должности. Далее в скобках или после подзаголовка «Должностные обязанности» перечисляются те обязанности, которые вы реально выполняли. Если их было достаточно много, выбирайте наиболее значимые. Приветствуется использование емких, но конкретных выражений типа: «организация и контроль отгрузок», «информационно-аналитическая работа» и т.д. Ваша задача - дать общее представление о том, чем вы занимались, а не перечислять все свои должностные обязанности. Не придумывайте того, чего вы не выполняли, все равно это раскроется при личной беседе с работодателем. Вы можете указать различные стороны ваших обязанностей, а при собеседовании рассказать о выполняемых вами схожих обязанностях. Есть смысл назвать организации, где вы работали последние 5 лет. Если же ваш опыт работы соответствует выбранной вакансии, то укажите места предыдущей работы за 7-10 лет.

Квалификация.

Иначе этот раздел вашего резюме может называться «Профессиональный опыт». Здесь вы можете более подробно описать свои специальные знания и умения, подходящие для той работы, которую вы хотите найти. Фактически этот раздел логически обобщает то, что вы описали в предыдущем. Целесообразнее всего сделать «выжимку», оставив лишь то, что характеризует вас как профессионала, претендующего на выбранную вакансию. Например, если вы хотите работать охранником, уместно написать о вашем умении эффективно охранять любые объекты и т.д. Помимо этого, можно выделить отдельный пункт **«Дополнительные навыки»** и включить в него навыки, не относящиеся напрямую к вашей специальности, но также полезные и нужные в работе (владение компьютерными программами, оргтехникой, знание иностранных языков, наличие профессиональных сертификатов, публикаций и пр.).

Личные сведения.

В этом разделе Вы можете указать свои личные качества. Лучше укажите те из них, которые вам самим нравятся и которые положительно вас характеризуют. Если вам сложно определиться, какие именно черты характера указать, не пишите ничего. Также здесь можно указать дополнительные сведения, такие как семейное положение, наличие детей, возможность командировок, наличие водительских прав и автомобиля, увлечения и т.д. Однако будьте осторожны, не пишите ничего такого, что могло бы смутить или «отпугнуть» работодателя и не перегружайте этот раздел «лишней», ненужной информацией.

Рекомендации.

Очень хорошо, если у вас есть рекомендательные письма с предыдущих мест работы. Вы можете приложить их к резюме или же указать в самом резюме Ф.И.О, должность и место работы лица, давшего вам рекомендацию, а также телефон для связи. Если рекомендательных писем нет, но есть лица, которые могут в случае необходимости дать вам рекомендацию, укажите их данные, в т.ч. контактную информацию.

Дело в том, что сейчас любая организация хочет сначала как можно больше узнать о человеке и его опыте работы по предлагаемой должности и лишь потом взять его на работу. Рекомендацию может дать ваш бывший непосредственный начальник, сотрудник отдела кадров, партнер, знающий вас по работе. Если по каким-либо причинам вы не хотите указывать конкретных лиц, напишите после названия пункта, что рекомендации могут быть представлены.

Контакты.

Наконец, вы составили резюме, указали всю необходимую информацию. Для того, чтобы работодатель, заинтересовавшийся вашим резюме, мог с вами связаться, укажите свои контактные данные: адрес, телефон, электронный адрес (если имеется). Контактные данные лучше всего указать вверху листа, сразу после Ф.И.О. (или рядом). Если резюме занимает более чем одну страницу, укажите свои координаты также и в конце резюме.

Итак, структура вашего резюме представляет собой перечень следующих разделов:

- Заголовок
- Контактные данные
- Цель обращения
- Квалификация
- Опыт работы
- Образование, дополнительное образование
- Личные сведения.

Еще раз напомним, что порядок расположения этих пунктов может быть различным. Если вы молодой специалист без опыта работы или с небольшим опытом работы, целесообразно сначала указать образование, которое вы получили. Если же вы профессионал с большим опытом работы, опишите свои профессиональные навыки, опишите опыт работы, и только потом укажите образование, которое вы получили.

При составлении резюме учитывайте несколько простых, но важных правил:

- **Излагайте информацию сжато, лаконично. Избегайте повествовательного стиля, удалите из текста глаголы.**

К примеру, фраза «во время работы в компании М я занималась продажами, отвечала на телефонные звонки клиентов, обрабатывала заявки на продукцию компании, подписывала

договора с клиентами» после редактирования будет выглядеть так: «Место работы: компания М. Обязанности: продажи, работа с клиентами, обработка заявок, заключение договоров».

- **Включайте в резюме только ту информацию, которая действительно имеет значение для работодателя и может его убедить в целесообразности приема вас на работу.**

Например, секретарю не нужно писать, что он имеет разряд по стрельбе из лука, но просто необходимо указать уровень знания иностранного языка, компьютера, машинописи и прочего.

- **Обязательно указывайте свою цель в резюме.**

Это выглядит примерно так: **«цель: вакансия геолога-нефтяника»**. Работодатель не станет думать, какую работу предложить вам, если вы сами это не укажете. Также не стоит указывать сразу несколько разнообразных специальностей: «инженер», «мастер», «программист», «менеджер», «прораб». Если ваши таланты так многогранны, напишите несколько резюме, иначе у работодателя может возникнуть ощущение, что ни в одной из этих областей вы не являетесь хорошим специалистом.

- **Резюме должно быть правдивым, вся информация, собранная в нем, достоверной.**

Не нужно рисковать, стараясь преподнести себя работодателю в наилучшем виде. Рано или поздно истинные данные о вас станут известны работодателю, поэтому лучше указывать только ту информацию, которую вы можете подтвердить документально.

Типичные ошибки при составлении резюме

Напоследок поговорим о типичных ошибках, совершаемых при написании резюме, а также рассмотрим несколько образцов резюме.

Какие ошибки чаще всего совершаются при составлении резюме?

1. Грамматические, орфографические, стилистические ошибки. Конечно, не каждому специалисту требуется безупречная грамотность и виртуозное владение русским языком. Тем не менее, ошибки в правописании и стилистике в резюме соискателей производят крайне неблагоприятное впечатление. Если вы не уверены в грамотности составленного резюме, попросите кого-нибудь из знакомых проверить его на наличие ошибок перед тем, как отправлять резюме работодателю. Особое внимание обратите на написание терминов – компьютерных программ и пр., иначе у работодателя возникнет закономерный вопрос, действительно ли Вы владеете этими программами, приборами и т.д.
2. Резюме перегружено «лишней», не имеющей отношения к делу информацией.
3. Текст резюме остается неизменным, независимо от желаемой позиции, тогда как для каждой должности нужно делать «акцент» на соответствующих именно ей образованиях, опыте, умениях и навыках.

Спорным моментом является вопрос, нужно ли указывать в резюме желаемый размер заработной платы. Здесь вы должны определиться сами: если для вас соблюдение определенного уровня зарплаты является обязательным и вы не согласитесь работать за меньшие деньги, укажите этот порог. Если же для вас более важным является получение определенной должности, не стоит включать в резюме пункт с указанием минимальной зарплаты: всегда найдется кандидат, готовый работать за меньшие деньги. Кроме того, занизив эту планку, вы рискуете, устроившись на работу, изначально получать зарплату, меньшую, чем был готов платить работодатель.

ИНТЕРВЬЮ ПРИ ПРИЕМЕ НА РАБОТУ

Итак, вы успешно составили резюме, отправили его потенциальному работодателю. Начинается следующий этап в достижении желаемой вакансии – собеседование. Для того чтобы успешно пройти собеседование, нужно к нему подготовиться. Что нужно сделать накануне собеседования:

- **Позаботиться о своем внешнем виде.** На собеседовании вы должны произвести благоприятное впечатление на работодателя. Для этого важно хорошо выглядеть. Специалисты советуют одеться так, как вы планируете ходить на работу каждый день. Однако если вы претендуете на вакансию слесаря или сантехника, не нужно одевать спецовку. Но в этом случае в костюме вы также будете выглядеть немного странно. Помимо одежды позаботьтесь о прическе, чистоте обуви и других мелочах, которые формируют общее представление о вас.
- **Продумать возможные вопросы со стороны работодателя и подготовить на них убедительные и толковые ответы.** Это несложно сделать, т.к. работодателя интересуют вопросы, относящиеся непосредственно к вашей профессиональной деятельности и личностным характеристикам. Поэтому постарайтесь, чтобы каждый новый вопрос работодателя не повергал вас в растерянность, будьте готовы дать ответ, не теряясь. Лучше даже проговорить ответы вслух, чтобы не заикаться на собеседовании.
- **Продумать вопросы, которые вы захотите задать работодателю.** В большинстве случаев работодатель поинтересуется, есть ли у вас вопросы к нему. Здесь не нужно стесняться, задайте интересующие вас вопросы касательно оплаты труда, трудового распорядка, требований, которые предъявляет работодатель к данному сотруднику, и его ожиданий от человека, претендующего на это место. Не стоит задавать вопросы вроде «А нельзя ли рабочий день заканчивать чуть-чуть раньше, иначе мне будет трудно успевать на сериал «Кармелита»?». Вряд ли после таких вопросов вы будете приняты на работу.
- **Накануне собеседования откажитесь от встреч с друзьями, вечеринок, перенесите семейные праздники.** Ни запах алкоголя, ни синие круги под глазами и растрепанный вид не помогут вам создать благоприятное впечатление о себе в глазах работодателя.
- **Заранее проработайте маршрут, подсчитайте время на дорогу и прибавьте к нему полчаса.** Опоздание на собеседование сведет на нет все ваши предыдущие усилия. Работодателю неинтересно выслушивать, как оправдывается человек, еще даже не принятый на работу. Его рассуждение: если он (она) опоздал на 15 минут на собеседование, то на сколько же минут он будет опаздывать на работу. В данном случае пунктуальность очень важна.
- **Обязательно уточните, как зовут вашего интервьюера – имя-отчество, произнесенное правильно и к месту, прибавит вам очков на собеседовании.** Любому человеку приятно слышать свое имя, это повышает его расположение к вам.
- **Для документов подготовьте отдельную папку. Перед встречей перечитайте свое резюме - для уверенности в себе.** Если работодатель захочет посмотреть ваш диплом или рекомендательное письмо – позаботьтесь о том, чтобы вы могли сразу достать нужный документ, а не перетряхивать сумку или портфель в его поисках.
- И помните, собеседование – это не экзамен, а вы – не ребенок. Поэтому не волнуйтесь. Выбор всегда остается за вами.

Итак, Вы хорошо подготовились к собеседованию, приехали в назначенное время, отлично выглядите. Теперь самое главное – собеседование с работодателем, которое в большинстве случаев строится по схеме «вопрос-ответ». Собеседование может проводить один человек – менеджер по персоналу или директор, а возможно и участие многих представителей работодателя. По длительности собеседование может продолжаться от 15 минут до нескольких часов. Помните, что оценивается все с самого начала – как вошли в кабинет, робко или уверенно, а, может, чересчур развязно. Как поздоровались, улыбались или хмурились. Также на собеседовании работодатель может рассказать о вакансии, о деятельности компании, о том, что он ожидает от нового сотрудника и т.п. Все это говорится не только для вас. Излагая свои требования, ожидания, работодатель наблюдает за вашей реакцией. Руководителю должно быть заметно, что вы настроены именно на сотрудничество, на совместное решение вопросов.

Есть несколько правил поведения на собеседовании, соблюдая которые, вы значительно увеличиваете свои шансы быть принятым на работу.

- **Отвечайте кратко, будьте готовы дать ясные и четкие ответы на вопросы работодателя.** Вполне закономерно, что успешно проходят собеседование те люди, которые точно знают, что и для чего они делают, и могут объяснить каждый свой поступок. Это удивительно, но многие соискатели не могут внятно объяснить, почему поступили именно в это учебное заведение. Почему по окончании пошли работать именно на это предприятие? Что нравилось, а что не нравилось по прежнему месту работы? Почему решили сменить место работы именно сейчас?
- **Отвечайте, только если уверены, что правильно поняли вопрос.** Всегда можно уточнить вопрос. Это лучше, чем говорить то, о чем вас не спрашивали.
- **Больше позитивных эмоций в ответах.** Вам обязательно зададут вопрос о причинах увольнения с предыдущего места работы. Не стесняйтесь говорить о том, что там вас не устраивало, однако сохраняйте чувство меры. Не нужно с негодованием повествовать о конфликтах с руководством или постоянных переработках.
- **Называйте точные цифры, конкретные факты.** Если вас попросят рассказать о ваших достижениях, лучше называть точные цифры. Фраза *«увеличил примерно на 30-40%»* говорит не в вашу пользу. Приводите больше конкретных примеров.
- **Не отказывайтесь от деловой игры.** Сейчас это довольно популярный прием на собеседованиях, особенно если вы проходите собеседование в торговую компанию в качестве торгового представителя. Часто менеджер просит кандидата: «Продай мне ручку, продай пачку сигарет и т. д.». Когда предложена деловая игра, ни в коем случае нельзя отказываться, отказ может быть расценен работодателем как нежелание или неумение продемонстрировать свои навыки.
- **Не отказывайтесь от вопросов личного плана.** Возможно, менеджер задаст вам и не очень приятные вопросы: о личной жизни, о членах вашей семьи. Ошибку совершают те, кто отказывается отвечать на эти вопросы, или говорит: «Это не имеет значения». В каждой ситуации эти вопросы могут быть вызваны разными причинами. Вы должны быть готовы откровенно отвечать на них. Откровенно, но не излишне подробно.
- **Смотрите в глаза.** Очень важно на интервью поддерживать контакт глазами. Но это совсем не означает, что нужно неотрывно разглядывать морщинки на лице руководителя, мера важна во всем.
- **Задайте интересующие вас вопросы.** После того, как вы ответили на вопросы руководителя или менеджера, сможете задать свои вопросы, и очень хорошо, если вы их

приготовили заранее. На первом собеседовании ваши вопросы должны касаться только производственных тем. Вопрос о зарплате рекомендуется задавать только тогда, когда вам уже сделано предложение о работе.

Еще несколько полезных замечаний:

- Будьте искренни, больше улыбайтесь. Помимо всего прочего постарайтесь произвести приятное впечатление как собеседник.
- Не перебивайте своего собеседника.
- Следите за речью. Желательно, чтобы там было как можно меньше слов-паразитов, жаргонизмов и т.п. Абсолютно недопустима ненормативная лексика.
- Сохраняйте спокойствие. Будьте уверены в себе, своих профессиональных качествах. Это производит положительное впечатление на работодателя.

Собеседование – ваш шанс быть принятым на работу. И на этом этапе все зависит от вас, от того, какое впечатление вы произведете на работодателя. Повторим еще раз несложные правила поведения на собеседовании: улыбайтесь, будьте естественны, отвечайте на вопросы правдиво, четко и не забывайте, что работодатель хочет увидеть в вас как специалиста, так и просто хорошего человека, с которым ему будет приятно работать.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ПОИСКЕ РАБОТЫ

По просьбе "Ведомостей" специалисты Всероссийского кадрового конгресса, рекрутинговых компаний "Анкор", Kelly Services и 3R составили список самых распространенных ошибок людей, ищущих работу.

Потерпевшие неудачу в поисках работы допускают одни и те же промахи.

Все просчеты можно разделить на три группы: ошибки в стратегии поиска работы, на собеседовании и в резюме.

"Иногда из-за глупых недочетов можно упустить свой шанс, - говорит Вера Александрова, психолог-консультант компании "Анкор". - Например, придя на собеседование в джинсах и свитере, вы не попадете на работу в компанию, где принят строгий дресс-код". Более серьезная неадекватность соискателя, скажем завышенные или заниженные зарплатные амбиции, могут вообще закрыть все двери. Рекрутеры записывают в аутсайдеры тех, кто не может ответить на вопрос о зарплате. Как вспоминает гендиректор интерактивного творческого агентства E-generator.ru Юрий Белоусов, когда он устраивался на работу, то на вопрос: "Какую максимальную зарплату вы бы хотели иметь" - он написал: "Бесконечность". "Меня признали несерьезным человеком, с которым нельзя иметь никаких дел", - говорит он.

Порой соискатель срезается на мелочах. "Несколько лет назад хотел получить работу пресс-секретаря в известной металлургической компании, только что поменявшей акционеров, - рассказывает Алексей Ищенко, директор по общественным связям компании "Комус". - Но на этапе встречи с руководителем компании я не смог ответить на несколько специфических вопросов вроде "Чем брикетированное железо отличается от аглоруды?" и "Есть ли разница между горячим станом и холодным?". Оказалось, что директор был потомственным металлургом, очень любил и знал свою профессию и требовал того же от подчиненных. "Он посчитал, что я не смогу эффективно продвигать компанию, если не знаю всех нюансов бизнеса, поскольку их слишком много в металлургии и процесс адаптации слишком затянется", - добавляет Ищенко. По его словам, этот промах кое-чему его научил. Теперь перед встречей с потенциальным работодателем Ищенко старается собрать максимум информации о компании и рынке, на котором она работает.

Изъяны стратегии.

Самый большой просчет - не иметь никакой стратегии поиска работы вообще, уверен Алексей Колотвин, эксперт Всероссийского кадрового конгресса. И объясняет, что это бессистемная рассылка резюме, использование только одного источника информации с предложениями о работе (исключительно Интернета, либо газетных объявлений, или поиск только через знакомых) и недооценка других возможностей. Эту ошибку считают типичной 19% из 60 рекрутеров и HR-менеджеров, опрошенных Всероссийским кадровым конгрессом.

Бессистемный подход к поиску считают ошибкой N 1 все пять опрошенных экспертов из компании Kelly Services. Они советуют активно использовать все возможные каналы поиска: Интернет, прямую рассылку резюме по компаниям-работодателям, рекрутинговым агентствам, обращение к максимальному числу знакомых.

"Иногда человек говорит, что уже вывешивал резюме в Интернете два раза, но ему позвонили лишь однажды, - замечает Колотвин. - Но чтобы иметь возможность выбора, надо разослать резюме в несколько десятков мест и делать это регулярно". Наивно ждать ответов от всех адресатов. По мнению Колотвина, чтобы получить 10 реальных предложений о работе, надо разослать резюме в 100 мест. Затем стоит составить плотный график собеседований - оптимально это две встречи в день.

Плохие стратеги не записывают адресов компаний, куда резюме уже отправлено. "В результате на одну и ту же вакансию, одному и тому же адресату они могут присылать резюме несколько раз", - говорит Колотвин. Он признается, что менеджеров по персоналу и рекрутеров это раздражает.

Провал на собеседовании.

В тройке самых распространенных ошибок - неумение себя преподнести на собеседовании, плохо проведенная самопрезентация. Об этом сказали 50% участников опроса Всероссийского кадрового конгресса и шесть из восьми экспертов "Анзора".

Юрий Белоусов рассказал, как однажды на собеседовании потерпел фиаско. "Я был тогда очень худой, пришел в потертых джинсах и майке, - говорит Белоусов. - Мой вид никак не вязался с должностью директора, пусть и творческого". Из этой истории он сделал необычный вывод: прежде чем метить на руководящие должности, нужно набрать вес в обществе, в прямом и переносном смысле слова. "Эта теория много раз подтверждалась, - говорит Белоусов. - На деловых встречах заказчики всегда первыми начинали разговор с моим подчиненным, который значительно толще меня".

Порой сильный специалист, потерявший работу, на собеседовании ведет себя неуверенно, слишком рьяно демонстрирует свое желание получить работу, что оставляет неприятное впечатление. Алексей Колотвин рассказал, что, когда был директором по персоналу в компании "Кухни России", на собеседование пришел человек, претендующий на должность финансового директора. "Это был специалист с хорошим опытом, несколько месяцев назад потерявший работу, - уточняет Колотвин. - Выглядел он потрепанно и сразу же сообщил о своем желании получить работу даже за зарплату вдвое меньше, чем просят другие, поскольку у него большая семья, которую надо кормить". Хотя претендент по своим профессиональным качествам явно подходил для этой работы, рекрутеры предпочли более успешного в самопрезентации.

Есть темы, по мнению рекрутеров, запретные на собеседовании. "К примеру, все работодатели плохо воспринимают заявления соискателей о том, что они в ближайшем будущем хотят открыть свое дело", - поясняет Инна Суматохина, коммерческий директор компании 3R. По ее словам, даже если есть такая цель, то не стоит говорить об этом в ситуации найма на работу.

Рекрутеры часто жалуются на плохие манеры соискателей. Они не любят тех, кто не умеет слушать, сидит во время беседы с отсутствующим взглядом, вертит в руках мобильный телефон или ручку (это признак нервозности). "На собеседовании я стараюсь предстать более заинтересованным собеседником: это сокращает дистанцию между мною и работодателем, позволяет мне предстать уже в какой-то мере своим человеком", - делится опытом Ищенко.

Белые пятна в биографии, утаивание информации и нежелание отвечать на важные вопросы рекрутера (к примеру, о причине увольнения с предыдущего места работы) тоже повышают вероятность попадания в список аутсайдеров. Таких людей не любят брать на работу. "На мой вопрос соискательнице, почему она уволилась с предыдущей работы, она многозначительно ответила, что это "очень личное", - приводит пример Вера Александрова. - Из чего можно сделать разные выводы, например о сексуальных домогательствах, а такую кандидатуру лучше работодателю не предлагать". Кстати, эта женщина в конце концов призналась, что уволилась из компании, где гендиректором был ее муж, поскольку они развелись.

О себе, любимом.

Как говорят эксперты компании Kelly Services, культура составления резюме в России заметно повысилась, но именно на этом пункте часто срезаются многие соискатели. Резюме

страдают от чрезмерно обобщенной, неконкретной информации, встречаются еще и многостраничные трактаты, которые никто не способен дочитать до конца.

Нередко люди ошибаются в самопозиционировании - присылают резюме на вакансию, на которую они попросту не вправе претендовать. Другая ошибка - пассивная позиция, отраженная в резюме, когда соискатель даже не может сформулировать, чем бы он хотел заниматься. "Порой резюме напоминает выписку из трудовой книжки, по которой работодатель не может понять, где такой кандидат может быть полезен", - сетует Александра. По ее словам, даже если у человека был разноплановый опыт (к примеру, НИИ, секретарская работа, отдел продаж) , надо четко сформулировать в резюме, какие задачи он хотел бы решать в будущем. Иначе приглашения на собеседование можно не дожидаться.

Плохо, если в резюме описан процесс работы на прежних местах, а не достижения. Достижения вроде удачно завершеного проекта, внедрения методики, позволившей добиться повышения продаж, стоит указывать в самом начале резюме.

ГОРЯЧАЯ ДЕСЯТКА: Наиболее распространенные ошибки при поиске работы:

1. Непродуманная стратегия поиска работы: хаотичная рассылка резюме, использование только одного источника (например, Интернета).
2. Завышенные зарплатные и карьерные амбиции.
3. Неудачная самопрезентация на собеседовании.
4. Нечеткая формулировка целей - к примеру, человек не может сказать, чем бы он хотел заниматься.
5. Обман в резюме или нечестность на собеседовании.
6. Плохие манеры: неотключенный мобильный телефон на интервью, опоздания на встречу с рекрутером.
7. Перегруженное информацией, длинное резюме.
8. "Торговля" за более высокую зарплату на последнем этапе отбора.
9. Неправильное самопозиционирование (например, специалист по логистике хочет работать маркетологом).
10. Затрагивание неуместных тем на собеседовании (например, подробности личной жизни, некорректные отзывы о предыдущих местах работы).

РАЗДЕЛ 3. ОТКРЫТИЕ СОБСТВЕННОГО ДЕЛА.

Вполне возможно, что потеря работы откроет для Вас новые перспективы, о которых Вы иногда задумывались, но для реализации которых никогда не было достаточно времени. Имеется в виду открытие собственного дела. Но прежде нужно спросить себя – а есть ли у меня необходимые качества.

ГОТОВЫ ЛИ ВЫ СТАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

Организация своего дела – важный шаг, требующий серьезной и основательной подготовки. Решение о начале своего дела сказывается не только на жизни самого начинающего предпринимателя, но и отражается на жизни всей его семьи. Часто человеку, начинающему свой бизнес, приходится пожертвовать всеми своими сбережениями и ценностями, не говоря уже о свободном времени.

Предпринимателю приходится много работать, особенно на начальном этапе. Но и награда достойна: бизнесмен – сам себе хозяин, может сам руководить своим делом и организовать его так, как считает нужным; в случае успеха уровень жизни предпринимателя может значительно повыситься, он может обеспечить не только свое будущее, но и будущее своей семьи.

Прежде чем приступить к изучению финансовых и практических аспектов организации собственного дела, будущий предприниматель должен еще раз внимательно присмотреться к себе. Ему нужно помнить, что он станет ключевой фигурой будущего предприятия. Есть ли у него необходимые качества для управления предприятием, когда оно начнет набирать обороты? Предприниматель стремится обеспечить более высокий уровень жизни себе и членам своей семьи и получать удовольствие, ощущая себя хозяином своего дела. Но достичь этого можно только в том случае, если он готов пойти на определенные жертвы и очень много работать.

Только достигнув успеха, можно по-настоящему оценить преимущества собственного дела:

- Предприниматель не зависит от других людей, его доход – это исключительно результат его работы.
- Уверенность индивидуального предпринимателя в себе и своем завтрашнем дне. Имея свой нормально развивающийся бизнес, предприниматель не задумывается о том, какую пенсию ему будет платить государство, когда подойдет старость. Уверенность в завтрашнем дне – это огромное преимущество своего собственного бизнеса.
- Собственный бизнес – работа без начальников. Работая, предприниматель приносит деньги в первую очередь себе, а не начальству.
- Наконец, человек, занимающийся собственным бизнесом, повышает свою самооценку. Вы способны руководить бизнесом, вы – хозяин своего дела и не вы зависите от начальства, а ваши работники зависят от вас. Таким образом, еще одно преимущество – самореализация и возможность управлять своей судьбой самому.
- Наконец, предприниматель существенно повышает свой уровень жизни, уровень материального благосостояния.

Но для того, чтобы стать предпринимателем, нужно объективно оценить себя и понять, сможете ли вы стать успешным предпринимателем. Какие качества нужны предпринимателю, чтобы быть успешным?

- Уметь принимать решения и придерживаться их.
- Быть настойчивым.
- Уметь рисковать и учитывать риск.
- Уметь планировать.
- Быть общительным.
- Уметь принимать на себя ответственность.
- Работать ненормированный рабочий день.
- Быть гибким.

Не стоит становиться предпринимателем если:

- у вас нет склонности к самообразованию, желания освоить множество новых знаний;
- вам присуща врожденная нелюбовь к работе и желание избежать ее, если требуются принуждение, угроза наказания, чтобы добиться от вас выполнения ваших обязанностей;
- вы предпочитаете, чтобы вами управляли, сами избегаете ответственности, имеете относительно малые амбиции;
- вы главным образом стремитесь к надежной зарплате, регулярным отпускам и нерабочим субботам и воскресеньям, если уходить с работы в пять или шесть часов вечера и не думать о работе в свободное время для вас важнее, чем достигать успеха на работе.

Попробуйте выполнить несложное упражнение - считайте, что это начало вашего бизнеса.

Подумайте и ответьте на каждый вопрос: **«Да»** или **«Нет»**.

- Есть ли у вас мотивация для занятия бизнесом?

Почему вы планируете иметь собственный бизнес? Ваш бизнес имеет больше вероятности преуспеть, если вы стремитесь проверить свою бизнес-идею, вы не хотите никому подчиняться, вам надоело работать на кого-то, и вы хотите иметь собственный бизнес. Если вы планируете иметь бизнес, потому что вам это необходимо и больше деваться некуда, например, если вы безработный, то ваши шансы на успех, в большинстве случаев, не так велики.

- Знаете ли вы, какие ресурсы вам необходимы?
- Есть ли у вас коммерческая идея?
- Есть ли у вас опыт работы в бизнесе?
- Есть ли у вас соответствующие знания?

Как вы ответили на первый вопрос? Если вы ответили отрицательно, не тратьте усилий впустую, не начинайте свой бизнес. Вы достигнете успеха только в том случае, если готовы работать очень много и прилагать максимум усилий к достижению поставленной цели.

Как вы ответили на остальные вопросы? Если отрицательно, то вам следует еще раз все обстоятельно обдумать. Чем больше у вас ответов нет, тем больше шансов потерпеть неудачу. Очень хорошо, если, открывая свое дело, вы можете положительно ответить на эти вопросы или на большинство из них. Если на какие-то вопросы вы отвечаете «Нет», но у вас есть

стремление к тому, чтобы иметь свой бизнес, вам нужно лучше подготовиться к тому, чтобы начать предпринимательскую деятельность.

Для успешного начала бизнеса важны некоторые характеристики, как личностные, так и внешние по отношению к человеку:

Приверженность своему делу

Для того чтобы ваша бизнес-идея стала реальностью и завершилась успехом, вы должны брать на себя обязательства. Обязательство означает, что вы готовы поставить свой бизнес на первое место. Это значит, что вы хотите быть в бизнесе в течение долгого времени, и что вы готовы рисковать своими деньгами в бизнесе.

Мотивация

Почему вы планируете иметь собственный бизнес? Ваш бизнес имеет больше вероятности преуспеть, если вы не хотите никому подчиняться и вы хотите иметь собственный бизнес. Если вы планируете иметь бизнес, потому что вам это необходимо, например, если вы безработный, то ваши шансы на успех, в большинстве случаев, не так велики.

Желание и способность рисковать

Абсолютно надежных бизнес идей не существует. Вы всегда рискуете потерпеть неудачу в бизнесе. Хотя предприниматель должен быть готов рисковать, вы должны брать на себя только разумный риск. Готовность к умеренному риску – это преимущество. Вкладывать все в рискованное предприятие, или не быть готовым рисковать вообще, является недостатком.

Принятие решений

Имея собственный бизнес, вам придется принимать важные решения. Вы не можете передать эти решения кому-то другому, а также их нельзя избежать. Умение принимать трудные решения, которые могут иметь серьезные последствия, важно для управления своим бизнесом.

Поддержка семьи

Управление своим бизнесом будет занимать у вас много времени. Поэтому, если у вас есть бизнес-идея, важно заручиться поддержкой семьи. Ваша семья должна согласиться с вашей идеей о собственном бизнесе. Возможно, они могут даже принять в нем участие и помогут в планировании. Поддержка семьи – ваша сила; если у вас нет поддержки семьи – это ваша слабая сторона.

Финансовое положение

Если у вас есть личный капитал, который вы можете истратить на открытие своего бизнеса, и если это не означает катастрофу для ваших личных финансов в случае неудачи бизнеса, это – сильная сторона. Если вы не имеете собственного капитала, чтобы потратить на бизнес-идею и если вы полностью зависите от успеха вашего бизнеса, это - недостаток.

Таковы основные характеристики. Зная, что требуется начинающему предпринимателю, сделайте для самих себя выводы: насколько вы готовы к тому, чтобы быть предпринимателем?

Если у вас только сильные стороны, вы, определенно, будете иметь хорошее стартовое положение, чтобы стать успешным предпринимателем.

Если у вас слишком много слабых сторон, вам придется признать, что у вас не хватает навыков, знаний и опыта, которые могут понадобиться вам как предпринимателю. В этом случае вам нужно продолжить работу над своими слабыми сторонами.

ВЫБОР БИЗНЕС-ИДЕИ

В основе любого бизнеса лежит его идея. Идея – это пока только общее представление о том, чем следует заняться.

Она может быть выражена одной фразой, например: «Буду шить дома шапки из меха!»

Бизнес-идея — это только самое начало пути к бизнесу, но его успех очень сильно зависит от правильного выбора бизнес-идеи. Только очень опытный и грамотный бизнесмен может сделать прибыльным бизнес, основанный практически на любой бизнес-идее. Новичку нужно выбрать очень хорошую бизнес-идею.

Какой должна быть бизнес-идея, чтобы ее можно было посчитать хорошей?

Она должна быть потенциально **УСПЕШНОЙ** и **ПОДХОДЯЩЕЙ** для бизнесмена.

Успешная бизнес-идея.

Ни для кого не секрет, что бывают ситуации, когда некоторый бизнес «без особых усилий» начинает быстро развиваться - можно вспомнить быстрое завоевание России йогуртами. Фирмы, торговавшие йогуртами, росли как на дрожжах. На тот момент бизнес-идея поставлять в Россию из-за рубежа йогурты была потенциально успешной, только очень неумелый человек мог сделать убыточным такой бизнес.

Эту же идею в настоящее время можно смело назвать проигрышной, отечественные йогурты продаются в каждом магазине, импортные йогурты вряд ли ожидает теплый прием покупателей как минимум из-за их высокой цены и насыщенности рынка.

Большинство начинающих предпринимателей недолго раздумывают над выбором бизнес-идеи, ориентируясь исключительно на примеры, которые у всех на виду. Бизнес-идея, выбранная по такому принципу, как правило, содержит ссылку на этот образец: «Буду торговать мороженым, как моя знакомая».

Может ли быть успешной такая идея? Может, но наличие образца свидетельствует о том, что достаточное количество людей уже занимается этим бизнесом. А если этот бизнес так распространен, то высока и конкуренция. Высокая конкуренция способствует снижению цен, следовательно прибыль у всех этих предпринимателей невелика. Но они уже закрепились на этом рынке: имеют своих постоянных поставщиков и покупателей, новичку же придется свой бизнес налаживать с самого начала.

Сейчас практически невозможно найти массовый бизнес, который бы был высокоприбыльным.

Успешной в первую очередь надо признать бизнес-идею, которая находит незанятую нишу на рынке, является оригинальной.

Например, один предприниматель решил изготавливать специально защищенные светильники для подъездов жилых домов. Его выбор был основан на том, что существующие защищенные («гаражные») светильники оберегают лампочку от ударов, но не предотвращают ее кражу. Сконструированный им светильник был неказист, но зато делал невозможной кражу лампочки и всего светильника без специального инструмента.

Этот начинающий предприниматель предложил товар, которого не было на рынке, поэтому его бизнес-идею стоит оценить как очень успешную.

Как же найти оригинальную идею?

Оригинальные идеи приходят в голову каждому, только мы их отбрасываем как глупые или нереальные. Сейчас по телевидению предлагают множество товаров, и большинство из

них основано на простой, но оригинальной идее. Например, некоторое время назад активно рекламировались швабры, позволяющие выжимать «тряпку» не замочив руки. Казалось бы, ничего сложного. Непонятно, почему это раньше никому в голову не приходило. Наверное, никому не хотелось мочить руки, многие думали, что стоило бы изобрести такую швабру, но только один взялся реализовать эту идею.

Часто не требуется даже придумывать, достаточно только применить увиденное в другой области. Гибкие шланги использовались очень широко, но при подключении сантехники всегда применяли металлические трубы. Из-за этого приходилось вызывать сантехника, он гнул трубы и с использованием сварочного аппарата, наконец, устанавливал кран. Потом догадались выпустить специальные шланги для водопровода. Теперь каждый может подвести воду к крану на кухне самостоятельно с помощью обычного гаечного ключа.

Иногда идея уже используется, но в другом регионе или стране. Очень много идей до сих пор привозят наши соотечественники с Запада, и наоборот, во время перестройки большой популярностью за рубежом пользовалась наша периодика с «советами домашнему мастеру».

Но не всякая оригинальная идея будет успешной.

Очень много зависит от того, есть ли объективные предпосылки для ее успеха.

Например, сейчас активно развиваются салоны, занимающиеся изготовлением портьер. Это вполне оригинальная и своевременная идея, т.к. большинство их нас прекрасно понимает, что окно может быть закрыто не только примитивной занавесочкой. Но немногие могут грамотно выбрать дизайн, а тем более качественно изготовить портьеры.

Однако идея открыть подобный салон в поселке будет оригинальна, но явно не успешна.

Успешная идея должна быть подкреплена следующим:

- покупателем должен нуждаться в Вашем товаре или услуге, если покупателю товар не нужен – бизнеса нет. В некоторых случаях покупатель может еще не знать о Вашем товаре, но тогда он должен понимать его полезность для него. Например, покупатель может не знать о существовании какого-то лекарства, но он понимает его полезность;
- покупатели должны быть готовы заплатить Вашу цену товара. Все бы мы хотели иметь автомобиль, но не у всех есть деньги на его покупку. Если Вы решаете вопрос о производстве экологически чистой сметаны, то не достаточно спросить десяток односельчан, нужна ли она им. Почти все едят сметану и все предпочитают экологическую чистоту. Все ответят – да! Но если спросить, заплатят ли они за экологически чистую сметану вдвое дороже, то ответ скорее всего будет отрицательным.

Потребность в продукте совсем не то же самое, что готовность выложить за него деньги.

Спрос на оригинальный товар очень сложно оценить. Казалось бы, и полезен новый товар, и недорого стоит, но не покупать почему-то не спешат. Просто, покупатели не готовы воспринять Ваш товар или услугу.

Необходимо считаться с тем, что люди не меняют резко своих привычек. Картофелечистки существуют не один десяток лет, стоят они не дороже ножа и сильно упрощают чистку овощей, но до сих пор многие противятся их использованию и чистят картошку по старинке.

Именно поэтому успешная бизнес-идея не должна быть «излишне» оригинальной. Торговля чудо-товарами может оказаться как сверхприбыльной, так и разорительной. Зато продажа слегка улучшенных обычных товаров пусть и не принесет золотых гор, но и убыточной точно не станет.

Тут мы подошли к еще одному условию успешности бизнес-идеи: чем меньше рисков – тем лучше.

Вложение своих денег в покупку морозильного лотка для торговли мороженым летом выглядит очень заманчиво, однако, если лето выдастся дождливым, то заработать ничего не удастся. В то же время торговля хлебом гораздо менее рискованный бизнес.

Подходящая бизнес-идея

Даже самая успешная бизнес-идея может быть совершенно не подходящей для Вас. К примеру, сейчас комиссионная торговля переживает второе рождение, и мысль открыть комиссионный магазин представляется перспективной. Но если Вы никогда не были связаны с торговлей и плохо ориентируетесь в ценах, то Вам не стоит этим заниматься.

Подходящая бизнес-идея – это такая идея, которая опирается на возможности бизнесмена, его знания и опыт.

Как определить, подходит ли Вам та или иная идея бизнеса? Проще простого: ответьте на вопрос, почему именно Вам этот бизнес удастся лучше, чем другим.

В первую очередь, следует оценить свои профессиональные навыки. Имеете ли Вы образование и опыт в той сфере, в которой собираетесь заняться бизнесом? Если да, то это уже огромный плюс.

Вполне возможно, что Вы не профессионал, но способный любитель-самоучка. Это тоже неплохо. Большинство женщин не обучались на парикмахера или визажиста, но они понимают в этом толк, им нравится эта деятельность. Женщине не потребуется много времени для того, чтобы достичь профессионального мастерства. Именно поэтому подобный бизнес гораздо более подходит женщинам, чем мужчинам, хотя среди известных парикмахеров – немало мужчин.

Редко кто рассматривает свое хобби как основу бизнеса. А жаль, это очень подходящий бизнес: Вы много знаете в этой области, имеете опыт, любите свое хобби, а сделанная с любовью работа обязательно будет оценена потребителем, будь то вышивание бисером или выращивание цветов.

Наконец, бизнес может быть подходящим в силу Ваших личных особенностей. Печатанье на машинке требует аккуратности и терпения, такая деятельность аккуратному и терпеливому человеку подойдет гораздо больше, чем быстро печатающему, но делающему много ошибок. Не стоит становиться продавцом тому, кто не любит общаться с людьми и свободное время проводит один перед телевизором.

Бизнес может оказаться подходящим, если Вы имеете какое-то оборудование для его ведения или площади для его размещения. Например, если Вам в наследство достался старенький частный дом рядом с бензоколонкой, то Вам вполне может подойти придорожная торговля, ведь у других, пусть более опытных бизнесменов, нет столь удачно расположенного участка земли.

Подведем итог: Ваши особенности – знания и умения, черты характера, имущество, которым Вы владеете – могут делать Вас более приспособленным для ведения какого-то бизнеса. Вы сразу получаете преимущество по отношению к тем, кто данными качествами не обладает.

Выбор бизнес-идеи.

Выбор успешной и подходящей бизнес-идеи будет проще сделать, если Вы воспользуетесь специальной методикой, изложенной ниже. Не поленитесь заполнить таблицу –

изложенные на бумаге доводы позволят значительно лучше осмыслить достоинства и недостатки различных вариантов.

Подумайте и запишите ВСЕ бизнес-идеи, которые Вам приходят в голову в первую колонку. Затем заполните влияние внешних и личных факторов.

Бизнес-идея	Внешние факторы		Личные факторы	
	Почему этот бизнес будет успешным?	Почем у этот бизнес может не быть успешным?	Почему именно мне стоит этим заняться?	Почему именно мне не стоит этим заниматься?
Изготовление деревянной мебели	<ol style="list-style-type: none"> 1. Все больше ценятся индивидуальные вещи. 2. Люди озабочены экологической чистотой. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ручная мебель стоит дороже. 2. Из Белоруссии привозят качественную и не очень дорогую деревянную мебель. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Я профессионал в изготовлении мебели. 2. У меня есть оборудованная мастерская. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Я плохо разбираюсь в моде на мебель. 2. У меня аллергия на мебельные лаки.

РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Итак, Вы определились с бизнес-идеей и Вам не терпится заняться собственным бизнесом. Однако, прежде, чем это сделать, необходимо зарегистрировать свое предприятие. Для этого нужно решить – будете ли вы работать как частный предприниматель или как юридическое лицо (ЗАО, ООО, ОАО).

В большинстве случаев предприятия на территории РФ регистрируются в форме Общества с ограниченной ответственностью (ООО), но существует ряд случаев, когда предпочтительнее регистрация нового предприятия в форме Закрытого акционерного общества (ЗАО) либо Открытого акционерного общества (ОАО).

- ЗАО, ОАО звучит солиднее по сравнению с ООО;
- В случае ЗАО, ОАО не требуется открытие накопительного счета и внесение денег в Уставный капитал до регистрации.
- В случае ЗАО, ОАО Закон в большей степени защищает само Общество.

Акционер выходящий из ЗАО, может получить лишь стоимость своих акций, (стоимость акций определяется решением Совета директоров Общества), а не часть всего имущества пропорционально доле в Уставном капитале, как в ООО.

- Иностранные партнеры предпочитают иметь дело с государственно зарегистрированными предприятиями, в форме Акционерных обществ.

Филиалы и представительства являются обособленными подразделениями, находящимися вне места нахождения головной коммерческой организации, имеющими право на осуществление всех функций (или их части), а также представление интересов и осуществление защиты. Они не являются юридическими лицами и действуют на основании утвержденных положений. Стимулятором во вложение инвестиций в такую форму на территории РФ - предоставление льгот и гарантий установленные Российским законодательством.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки различных форм предприятий.

1) Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - самая распространенная и наиболее популярная у малого и части среднего бизнеса организационно-правовая форма ведения предпринимательской деятельности, более простая в регистрации и управлении по сравнению с ЗАО (ОАО). Одно из основных отличий Общества с ограниченной ответственностью от акционерных обществ состоит в том, что уставный капитал общества формируется из долей, передаваемых обществу его учредителями.

Участником общества с ограниченной ответственностью может быть как физическое, так и юридическое лицо, имеющее долю в уставном капитале. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Характерной чертой ООО является то, что количество его учредителей, как правило, не превышает двух-трех лиц, хотя законодательством установлено максимальное количество участников общества - пятьдесят.

2) Закрытое акционерное общество, открытое акционерное общество (ЗАО, ОАО)

Закрытое акционерное общество (ЗАО) и Открытое акционерное общество (ОАО) являются более сложной организационно-правовой формой по сравнению с ООО, основное

отличие которых заключается в том, что уставной капитал общества разделен на определенное количество акций, которые в случае регистрации ЗАО распределяются только среди его акционеров или заранее определенного круга лиц, а в случае регистрации ОАО вправе проводить свободную продажу выпускаемых им акций. Число акционеров закрытого общества не должно превышать пятидесяти, тогда как число акционеров ОАО не ограничено.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

3) Индивидуальный предприниматель

Одним из субъектов предпринимательской деятельности наряду с юридическими лицами является индивидуальный предприниматель, то есть гражданин, не ограниченный в своей дееспособности и решивший вести свою предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое извлечение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. То есть если Вы получили дополнительный доход от одного источника (не по основному месту работы) единожды, то Вам не обязательно регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя, а достаточно подать декларацию в налоговую инспекцию по месту жительства в установленные законом сроки. Регистрация предпринимательской деятельности требуется в случае систематического получения дохода.

Прежде чем, производить [регистрацию ПБОЮЛ](#), необходимо помнить о том, что индивидуальный предприниматель отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Ответственность гражданина - предпринимателя всем принадлежащим ему имуществом отличается от ответственности гражданина - учредителя (участника) акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью. В последнем случае гражданин - учредитель (участник) отвечает только внесенным в уставной капитал общества имуществом, суммой оплаченных акций, а также несет солидарную ответственность по обязательствам общества в части невнесенной суммы вклада (части вклада), неоплаченных акций в уставном капитале общества.

Регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется налоговыми органами по месту его жительства, причем при государственной регистрации необходимо представить следующие документы:

- заявление, удостоверенное подписью заявителя, подлинность которой должна быть засвидетельствована в нотариальном порядке;
- копию документа, удостоверяющего личность физического лица;
- документ об уплате государственной пошлины.

Некоторые особенности в части перечня документов предусмотрены для иностранных граждан и лиц без гражданства, а также несовершеннолетних физических лиц. Во всех случаях копии представляемых документов должны быть нотариально заверены или представлены одновременно с подлинником документа, а Свидетельство о государственной регистрации должно быть выдано не позднее, чем через пять рабочих дней.

При этом никто не может быть зарегистрирован в качестве ИП дважды, то есть обращение с заявлением о регистрации, если не утратила силу прежняя, смысла не имеет. Ограничением может являться и решение суда. Например, о запрете заниматься

предпринимательской деятельностью, о признании физического лица несостоятельным (банкротом) или о прекращении деятельности в принудительном порядке, со дня принятия которых не истекли установленные сроки.

Если физическое лицо было зарегистрировано до 1 января 2004 года, то для продолжения предпринимательской деятельности до 1 января 2005 года им должны были быть поданы в налоговые органы по месту жительства копии документа, удостоверяющего личность, а также документа, подтверждающего прежнюю регистрацию в качестве ИП. В этом случае предпринимателю должен был быть выдан документ, подтверждающий внесение в Государственный реестр индивидуальных предпринимателей соответствующей записи об ИП, зарегистрированном до 1 января 2004 года (Свидетельство о внесении в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей записи об индивидуальном предпринимателе, зарегистрированном до 1 января 2004 года).

Таким образом, в зависимости от порядка регистрации ИП делятся сегодня на зарегистрированных после 01.01.2004 (имеют Свидетельство о госрегистрации), зарегистрированных до 01.01.2004 и прошедших перерегистрацию (имеют Свидетельство о внесении записи в реестр), а также зарегистрированных до 01.01.2004 и не прошедших перерегистрацию (и не имеющих свидетельства).

Поскольку с 1 января 2005 года регистрация физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей до 01.01.2004, и не прошедших перерегистрацию, утратила силу, они не вправе заниматься предпринимательской деятельностью. Однако утрата статуса предпринимателя не означает, что лицо освобождается от исполнения ранее возникших обязательств как перед своими работниками, партнерами по договорным отношениям, так и перед бюджетами. А значит, необходимо завершить расчеты и представить установленную отчетность, в том числе в архивные органы.

Если перерегистрация предпринимателем не пройдена, то договор с ним будет считаться заключенным с физическим лицом, а наступающие налоговые обязательства станут уже иными. Нужно будет удерживать налог на доходы физических лиц и начислять единый социальный налог на выплаты вознаграждений в пользу таких «индивидуальных предпринимателей», а, например, НДС, уплаченный такому предпринимателю, не может быть принят к вычету.

С другой стороны, физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, но не прошедшее регистрацию в качестве ИП, в целях налогообложения может быть признано ИП. Причем, помимо обязанностей, связанных с уплатой налогов, занятие предпринимательской деятельностью без регистрации влечет для физического лица административную и уголовную ответственность. Для продолжения своей деятельности таким предпринимателям требуется зарегистрироваться вновь — представить необходимые документы и уплатить государственную пошлину. Ее размер с 1 января 2005 года составляет 400 рублей.

СОСТАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

У Вас есть интересная и перспективная бизнес-идея, Вы уже зарегистрировали свое предприятие...Что дальше? Нужно писать бизнес-план.

Бизнес-идея, сформулированная с виде одного предложения, может быть гениальной, но из нее непонятно, что же нужно делать, чтобы получить заложенные в ней миллионы. Искусство бизнеса состоит не только в поиске бизнес-идеи, но и в ее грамотном осуществлении.

Организовать успешный бизнес ничуть не проще, чем построить хороший дом. Стали бы Вы строить дом без детального плана?

Создание плана требует тщательности и учета всех деталей. Если Вы уже поняли, что делает планируемый бизнес успешным, а что этому мешает, то первый шаг сделан. Если Вы можете ответить, почему он Вам подходит – это еще один шаг.

Теперь пора задуматься над вопросом: «КАК я буду этим заниматься?»

Работа с клиентами.

Работа с клиентами заслуживает отдельного разговора. Ваши клиенты – основа Вашего бизнеса. Какими бы ни были замечательными товары или услуги, но если клиент почему-то не захочет за них платить – с мечтами о прибыли придется проститься.

Первое и главное заблуждение начинающих бизнесменов насчет клиентов можно выразить примерно такой фразой: «Все будут покупать мои деревянные ложки, потому что они – лучшие!»

На самом деле, клиентам нужны не деревянные ложки как таковые, а удовлетворение их потребностей, например:

- иметь сувенир, элемент дизайна кухни в народном стиле;
- пользоваться ложкой, не царапающей антипригарное тефлоновое покрытие.

Различие в потребностях влечет за собой различие в критериях выбора товара покупателем:

- искатели сувениров будут в первую очередь обращать внимание на красоту, при этом им совершенно безразлично, удобно ли этой ложкой есть;
- те, кто использует тефлоновые сковородки, купят не раскрашенную ложку и будут пристально оценивать, насколько удобно ею пользоваться.

Можно ли продать одну и ту же ложку обеим категориям покупателей? Можно, если сделать ее такой, чтобы она удовлетворяла обе потребности. Например, это может быть ложка, декор которой будет не нарисован, а вырезан или выполнен выжиганием.

Чем больше потребностей способен удовлетворить товар, тем больше покупателей захочет его приобрести.

Еще одна ошибка начинающих – представление о том, что они прекрасно знают, почему клиенты покупают их товар. «Женщины приходят ко мне стричься, потому что я отлично стрижу,» – утверждает парикмахер. Однако, если спросить самих клиенток, то причин будет намного больше:

- приемлемая цена;
- с мастером приятно поболтать;
- нравится интерьер парикмахерской;

- сюда же ходит начальница;
- салон расположен на 3 этаже и прохожие не могут заглянуть в окно;
- и еще много самых разнообразных причин...

Несомненно, мастерство парикмахера ничем не заменишь, но если посетители очень ценят возможность поговорить с мастером, то разговорчивый посредственный мастер может легко переманить клиентов у молчаливого суперпрофессионала.

Хорошее обслуживание клиента всегда направлено на удовлетворение его потребностей. Но как узнать эти потребности?

Крупные фирмы проводят специальные опросы покупателей, которые охватывают сотни клиентов. Им задают не один десяток вопросов. Индивидуальному предпринимателю это не под силу, но у него есть свое преимущество – он ежечасно лично общается с клиентами и может многое о них узнать.

Во-первых, необходимо нарисовать портрет среднего клиента.

Рассмотрим небольшой магазинчик бытовой химии, расположенный у остановки в жилом районе. Его посетителями, скорее всего, будут возвращающиеся с работы женщины. Они хотят по пути домой купить средство для мытья посуды. В представлении этой группы покупателей главная потребность, которую удовлетворяет магазинчик, – это экономия времени. Поэтому вечером магазин должен работать до тех пор, пока основная масса людей не вернется с работы. Цена для этих покупателей не столь решающий фактор, в этом магазине они не делают закупок впрок. Даже ассортимент продукции не столь значим, потому что покупки делаются вынужденно, клиент готов купить не то средство, которым он обычно пользуется. Эти группа клиентов вряд ли станет приобретать в этом магазине косметику или парфюмерию. Такие покупки не делаются мимоходом, их можно отложить до похода в специализированный магазин.

С помощью среднего портрета клиента удалось сделать важные выводы об ассортименте продукции, времени работы и уровне цен. Раз покупатели не так привередливы к марке товара, то на прилавке можно держать всего два-три наименования каждой группы товаров, а не по десятку выпускаемых зубных паст или стиральных порошков. Это реальная экономия денег!

Во-вторых, нужно внимательно слушать, что спрашивает клиент, и стараться понять его потребности.

Например, Вы торгуете спортивной одеждой, и подошедший в Вам клиент спросил: «А этот костюм из чистого хлопка?» Что можно сказать о потребностях клиента? Он ищет одежду из натуральных материалов, поэтому дальнейший разговор с ним нужно строить в этом ключе. Он заинтересуется, если ему предложить модель прошлого сезона, но из необходимого ему хлопка. Вполне вероятно, что он решит ее приобрести. С другой стороны, если клиент спросил: «А этот «Найк» настоящий?» – то предлагать ему модель прошлого сезона опасно, он может просто обидеться. Ведь из его вопроса понятно, что ему нужна модная одежда известной фирмы.

Слушайте клиента, и он сам Вам подскажет, как продать ему товар.

Поскольку клиент удовлетворяет потребности, конкурентами Вашего товара будут не только аналоги, но также все товары, удовлетворяющие ту же самую потребность.

Пусть Вы решили торговать хрустальными изделиями. Кто будет Вашим конкурентом? Если сказать, что конкурентами будут продавцы фарфора или ювелирных изделий – это вызовет удивление. Однако если вспомнить, что хрусталь почти всегда покупается в подарок,

то станет понятно: подарком является не только сервиз или кольцо, но и кухонный комбайн или галстук. Круг конкурентов гораздо шире, чем казалось вначале.

Конкуренция.

Уже на стадии планирования бизнеса надо оценить уровень конкуренции, с которым Вам придется столкнуться, и наметить пути «победы над конкурентами».

Необходимо знать, что бывают виды деятельности, где конкуренция всегда очень сильна. Примером может служить торговля картофелем. Производителей и продавцов картофеля очень много и жесткая конкуренция между ними приводит к низкому уровню цен.

В условиях сильной конкуренции продавцы могут привлекать покупателей почти исключительно с помощью низких цен. Понятно, что таких условиях очень трудно организовать прибыльный бизнес.

По возможности следует избегать видов деятельности, которые втянут Вас в ценовую конкуренцию. Лучший вариант – отсутствие прямых конкурентов. Но это возможно только при оригинальной бизнес-идее.

Что делать, если все-таки придется столкнуться с конкуренцией?

Выход всегда только один – стать в представлении покупателей не похожим на других продавцов. Когда перед покупателем целый ряд практически идентичных продавцов и товаров, покупатель выбирает по цене. Если же кто-то создаст о себе особенное мнение, этот продавец сможет установить свою особенную цену. Покупатель не будет уже сравнивать его цену с ценами других продавцов.

Особенным можно стать различными путями:

- действительно изменить товар или услугу (например, некоторые химчистки почищенную и отглаженную одежду отдают клиенту вместе с вешалкой; возникающие при этом дополнительные затраты химчистки невелики, т.к. оптом плечики можно купить по очень низкой цене, зато клиенты сразу выделили эту химчистку из ряда других);
- не изменяя товар, обратить внимание покупателей на одно из его свойств (так, например, стиральные машины «Аристон» рекламируются как бережно стирающие, «Индезит» – как очень надежные, а «Самсунг» – как тихие; в этой ситуации ценители тишины купят машину «Самсунг», даже если она будет дороже «Аристона»);
- попытаться утвердить в сознании основной группы покупателей, что этот товар произведен специально для них (реклама мятных таблеток «Рондо» нацелена на людей среднего возраста, а «Минтон» - на молодежь).

Очень важно, чтобы отличие положительно воспринималось основной группой клиентов, потому что другую часть клиентов оно может оттолкнуть. Некоторые кафе, ориентированные на рабочую молодежь, обычно имеют нарочито грубое обслуживание и оглушительно громкую музыку не самого высокого качества, однако для их аудитории это является привлекательным моментом. Кафе, расположенное рядом с ПТУ или в окраинном жилом массиве, может выбрать подобный стиль, т.к. значительная часть посетителей отреагирует положительно. А вот кафе в престижном районе скорее всего разорится, ведь туда чаще заглядывают уважаемые люди среднего возраста.

Для оценки конкурентоспособности Вашего будущего бизнеса и разработки плана конкурентной борьбы следует составить список конкурентных преимуществ. Этот список включает факторы, позволяющие Вам победить в конкуренции.

Конкурентные преимущества бизнесмена, планирующего заняться продажей с лотка кондитерских изделий, может выглядеть следующим образом:

- свой дом рядом с местом торговли, что позволит обойтись без автомобиля для ежедневной перевозки товара и оборудования, а также избежать затрат на аренду склада;
- наличие товароведческого образования и опыта работы с кондитерскими изделиями, что поможет грамотно формировать ассортимент и давать квалифицированные советы покупателям;
- самостоятельно изготовленная витрина, дающая покупателям хорошо рассмотреть товар, а также крупные и детальные ценники, отпечатанные дома на компьютере.

Конкурентные преимущества почти всегда строятся на более полном удовлетворении потребностей клиентов.

В приведенном примере конкурентные преимущества основаны на предоставлении клиенту более полной информации о товаре (внешний вид, название, цена и консультация продавца).

В рекламе нужно акцентировать внимание на свои конкурентные преимущества, т.к. клиент сам может и не догадаться об их наличии. Если Ваш хлеб отличается от хлеба, выпекаемого конкурентом, добавкой витаминов, то это надо явно отметить в рекламе, а не рекламировать его только как исключительно свежий. Хлеб конкурента не менее свежий!

Риски.

Риски - это те обстоятельства, которые не зависят от бизнесмена, и могут привести к существенному ухудшению бизнеса (уменьшению прибыли, сокращению числа клиентов, а то и вовсе к невозможности дальнейшей деятельности).

Описать риски до начала бизнеса необходимо для того, чтобы:

- оценить вероятность того, что планируемые показатели бизнеса (прибыль, количество клиентов) не будут достигнуты;
- заранее определить, чего следует более всего опасаться, и наметить пути нейтрализации негативных последствий.

Как пример, приведем перечень рисков для распечатки текстов на домашнем компьютере:

- компьютер может сломаться, что потребует значительных затрат на ремонт;
- могут сильно подорожать расходные материалы для принтера, из-за чего придется повысить расценки, и потерять часть клиентов;
- быстрое распространение домашних компьютеров позволит их владельцам распечатывать тексты дома;
- в образовательных учреждениях могут открыться компьютерные классы, где клиенты смогут делать все самостоятельно;

Самым серьезным риском является риск поломки, но его можно уменьшить путем регулярной профилактики и точного соблюдения правил использования. Другие риски, хотя и не столь высоки, но им практически нечего противопоставить. Обобщая эти риски, можно констатировать, что распечатка текстов на компьютере является умирающим бизнесом, и это самый большой риск.

Но небольшая модификация может существенно изменить перспективы: перевод бумажных документов в электронный вид – растущий бизнес, который, кроме того, не зависит от риска подорожания расходных материалов.

Стоит подумать и над тем, как изменить бизнес, чтобы вообще уменьшить риски.

Риски могут быть оправданной платой за большую прибыль, но неопытному предпринимателю лучше начинать бизнес с более надежных вариантов.

Начало бизнеса.

На основе изучения клиентов, конкуренции и рисков нужно составить детальный план действий для организации бизнеса. В него должно войти все, что необходимо для начала: площади, оборудование, обучение, регистрации и пр.

Возьмем самый распространенный пример – пошив одежды на дому. В первую очередь определимся, какое будет необходимо оборудование:

- швейная машинка;
- оверлок;
- гладильная доска;
- утюг.

Какая нужна будет машинка? Достаточно ли будет бытовой многооперационной машинки, или придется приобретать профессиональную машину? Можно ли будет пользоваться тем утюгом, который уже имеется, или нужен утюг с более сильным паром?

Надо также решить, можно ли все это оборудование разместить в квартире, не потребует ли оно трехфазного электропитания, которого в жилых домах не делают?

Аналогично нужно составить список всех работ по подключению и наладке оборудования, регистрации в качестве предпринимателя, а также регистрации в налоговой инспекции.

Соберите весь список в таблицу. Пометьте то, что уже имеется в наличии. Оцените стоимость того, что необходимо сделать, а также срок, в течение которого все это может быть сделано.

Стоимость того, что необходимо будет оплатить, составит единовременные затраты на начало бизнеса.

Имеются ли у Вас эти деньги? Можете ли Вы их достать? Лучше рассчитывать на собственные сбережения, а не рассчитывать на кредит, ведь Вы только начинающий предприниматель, и Ваш бизнес может не удался.

Для сокращения единовременных затрат стоит еще раз проанализировать, можно ли первое время обойтись без каких-то трат, отнеся их с начала деятельности на тот период, когда бизнес уже начнет приносить плоды.

Возможно, Вам просто нужно отказаться от «наполеоновских планов», и не планировать свой бизнес «на уровне мировых стандартов». Начните с небольшого объема, с простых товаров и услуг, а когда поймете, что бизнес удался, купите все необходимое.

Установив сроки выполнения всех работ, Вы получите дату начала деятельности. До этого момента Вы не будете получать деньги от клиентов. Не слишком ли он поздний? Будет ли Вам хватать на жизнь в течение этого периода после оплаты единовременных затрат?

Нельзя игнорировать те работы, которые не требуют затрат, например, регистрации в налоговой инспекции, т.к. эта работа займет у Вас определенное время. Если Вы не учтете сроки этих работ, то запланируете начало деятельности на более ранний период, чем это будет

возможно. В результате Ваши средства могут кончиться до того момента, когда поступят деньги от клиентов.

Доходы и расходы.

После того, как Вы определились со стоимостью и длительностью подготовительного периода, надо начать рассчитывать текущие финансовые показатели.

Если Ваш бизнес не имеет сезонных колебаний, Ваши затраты и поступление денег от клиентов совпадают по времени, то достаточно рассчитать средние месячные показатели. Примерами таких видов деятельности являются работа парикмахерской, продажа продовольственных товаров, ремонт телевизоров.

Первым делом необходимо оценить месячный доход. Это может быть сделано несколькими способами:

- узнать выручку у конкурента, который работает в аналогичных условиях (обычно продавцы не делают секрета в дневной выручке, если Вы скажете, что планируете заняться таким же бизнесом, но в другом микрорайоне);
- оценить количество клиентов и, прикинув среднюю сумму покупки, вычислить месячный доход (количество клиентов и среднюю сумму можно уточнить, просто наблюдая в течение нескольких часов за работой конкурента).

Оценку дохода необходимо обязательно чем-то подкреплять. Не поленитесь расспросить и понаблюдать. Самая основная причина неудач – завышенный уровень ожидаемых доходов. Вам может казаться, что 100 клиентов ежедневно – это не так уж и много. Ваше суждение может быть основано на посещении рынка в воскресенье, но по этому нельзя судить, ведь есть и рабочие дни.

Если вы собираетесь оказывать несколько различных услуг или производить несколько товаров, то стоит оценить спрос на каждый из них. Это потребуется для подсчета расходов.

Необходимо учитывать только текущие (ежемесячные) расходы, единовременные были учтены в расчете начала бизнеса.

Расходы надо сгруппировать по видам. Например таким образом:

- сырье и материалы;
- закупка товаров;
- арендная плата;
- зарплата наемных работников:
- платежи по социальному страхованию с зарплаты работников;
- коммунальные платежи;
- ремонт оборудования;
- прочие.

Не ежемесячные, но почти регулярные платежи, вроде ремонта оборудования, стоит включать в виде усредненного месячного значения. Если ремонт требуется примерно раз в полгода, и стоит он в среднем 1500 рублей, то ежемесячно получается 250 рублей (1500 рублей / 6 месяцев).

Если доход оценивался по списку услуг, то и расходы следует считать также по отдельным услугам. Это повысит точность расчета.

Суммируем все расходы за месяц. Если теперь вычтем из месячного дохода суммарный расход за месяц, то получится прибыль. Но это прибыль до налогообложения.

В некоторых случаях для налогообложения следует посчитать годовые доходы и расходы.

Для расчета налогов лучше обратиться к специалисту, т.к. существует несколько различных вариантов уплаты налогов:

- стандартное налогообложение (НДС, налог с продаж, единый социальный налог, налог на доходы физических лиц);
- упрощенная система (НДС, единый социальный налог, патент);
- единый налог на вмененный налог (фиксированная сумма, зависящая от вида деятельности и других параметров).

Предположим, что Вы попадаете под стандартную систему налогообложения, годовой доход составляет 100 000 рублей, расходы – 60 000 рублей, прибыль – 40 000 рублей. Расчет налогов будет выглядеть так:

- НДС не платиться, т.к. выручка за три месяца не превышает 1 000 000 руб;
- налог с продаж: $\text{доход } 100\,000 \text{ руб.} \times 5\% / 105\% = 4\,761 \text{ руб.}$;
- единый социальный налог: $\text{прибыль } 40\,000 \text{ руб.} \times 22,8\% / 100\% = 9\,120 \text{ руб.}$;
- налог на доходы физических лиц: $(\text{прибыль } 40\,000 \text{ руб.} - \text{единый социальный налог } 9\,120 \text{ руб.}) \times 13\% / 100\% = 4\,014 \text{ руб.}$

Чистая прибыль после уплаты налогов составит: $40\,000 - 4\,761 - 9\,120 - 4\,014 = 22\,105$ рублей в год, или около 1 842 рубля.

В случае, если расходы и доходы не поступают равномерно, что характерно для сельского хозяйства (весной расходы, а осенью – доходы), то необходимо составлять ежемесячный расчет. Этот расчет покажет не только прибыль (доходы минус расходы) по каждому месяцу, но и так называемое, движение денежных средств.

Движение денежных средств показывает наличие денег в кассе или на расчетном счету. Из-за того, что оплатить расходы потребуется раньше, чем поступят деньги от клиентов, может возникнуть временная нехватка денег, несмотря на то, что бизнес ведется с прибылью. Таблица движения денежных средств позволит увидеть нехватку и принять решение о путях ее устранения: изменением плана или получением кредита.

Пример расчета движения денежных средств имеется в приложении № 1, там же описано, как он составляется.

Оформление.

Бизнес-план представляет собой всестороннее описание бизнеса и среды, в которой он действует, а также системы управления, в которой он нуждается для достижения поставленных целей.

Не существует стандарта на разработку бизнес-плана из-за различия целей бизнеса и бесконечного множества вариаций среды, в которой он действует. Следовательно, требуются навыки и усидчивость, чтобы описать 3-х или 5-ти летнюю перспективу развития бизнеса, особенно в быстро меняющихся экономических условиях СНГ. Поэтому значительной частью любого бизнес-плана будут разделы планомерного контроля и регулирования бизнеса.

Хотя бизнес-план в целом считается инструментом для получения кредита, он служит и другим целям:

- выявлению целей бизнеса
- оказанию содействия выработке стратегии и оперативной тактики для достижения целей

бизнеса

- созданию системы измерения результатов деятельности
- предоставлению инструментария управления бизнесом
- предоставлению средств оценки сильных и слабых сторон бизнеса, а также выявления альтернативных стратегий выживания.

Существует значительное число разработок по составлению бизнес-плана, но все они похожи и отличаются лишь последовательностью разделов. Основными разделами бизнес-плана являются следующие:

1. Краткое описание
2. Бизнес и его стратегия
3. Рынок и маркетинговая стратегия
4. Производство и эксплуатация
5. Управление и процесс принятия решений
6. Финансы
7. Факторы риска
8. Приложения

Бизнес план должен быть написан в расчете на человека, не знакомого с Вашим бизнесом. Бизнес план должен дать ответы на два вопроса:

- Почему этот бизнес жизнеспособен?
- Насколько он прибыльный?

Уделите особое внимание описанию бизнеса, клиентов, их потребностей. Должна быть понятна последовательность работ, необходимые на каждом этапе ресурсы и сроки выполнения.

Описание конкурентоспособности и рисков покажет, что Вы хорошо изучили выбранный вид деятельности.

Расчет прибыльности должен содержать обоснование планируемых показателей выручки и расходов, должно быть понятно, почему уровень дохода не завышен, а расходы не занижены.

Пример бизнес-плана приведен в приложении № 2.

ИТАК, ПОВТОРИМ ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ, ЧЕРЕЗ КОТОРЫЕ ВЫ ДОЛЖНЫ ПРОЙТИ В ПРОЦЕССЕ ОТКРЫТИЯ СОБСТВЕННОГО БИЗНЕСА.

Ниже приведена очередность действий, которые вам нужно выполнить. В зависимости от ситуации эта очередность может меняться, однако у вас будет общее представление о том, что нужно делать. Итак, первый этап.

Этап 1 - Вы и Ваша идея (за 12 недель до начала деятельности):

Выберите правильный тип бизнеса: Вы должны быть уверены в том, что этот бизнес действительно будет приносить вам доход, что вы готовы заниматься этим делом, и оно не наскучит вам через какое-то время.

Взвесьте его влияние на Вашу личную жизнь и семью: как отреагируют ваши близкие на тот бизнес, которым вы хотите заняться? Обсудите это с ними. Ваши близкие должны вас поддерживать, а еще лучше, если вы вместе с супругой / супругом, с детьми будете работать над созданием своего дела.

Уточните свою идею.

Начните писать бизнес-план.

Начните поиск информации для бизнес-плана.

Итак, это вы должны сделать в течение первых двух недель.

Этап 2 - Проверить свою идею и изучить рынок, выбрать коммерческую политику (за 10 недель до начала деятельности):

Составьте календарный план ниже перечисленных действий:

Уточните профиль своих будущих клиентов.

Вы должны четко представлять, кто будет вашим клиентом. Это могут быть все жители окрестных домов, если вы открываете продовольственный магазин, владельцы автомобилей, если вы открываете автосервис, молодежь, если вы открываете бар с танцполом.

Решите, какова будет Ваша политика цен.

При этом вы должны учитывать, готовы ли ваши будущие клиенты платить столько за ваш товар или услугу. Опытные предприниматели говорят, что лучше занизить цену, чем зависить ее. Зависив цену, вы оттолкнете клиента. Задача предпринимателя – получать прибыль, увеличивая продажи товара, а не накрутку на товар.

Сделайте прогнозы об объемах продаж. Открывая свое дело, вы должны представлять, сколько товара вы будете производить и продавать, в каком количестве вы сможете оказывать услуги населению. Рассмотрим это на примере парикмахерской. Вы должны подсчитать, сколько примерно человек будет у вас стричься и пользоваться другими услугами за определенный период. Для этого вы должны подсчитать, сколько человек живет в районе, который может охватить ваша парикмахерская. Вряд ли к вам будут ходить стричься люди с другого конца города. Поэтому подсчитайте приблизительное количество людей в близлежащем районе. Допустим, это будет 5 тысяч человек. Далеко не все из этих людей пользуются услугами парикмахерской. Допустим, их 70%. Остальные или не стригутся, или из-за бедности стригутся в домашних условиях. Следовательно, число потенциальных клиентов сокращается до 3500 человек. В вашем районе имеется еще две парикмахерских. Их посещают ваши потенциальные клиенты, поэтому вам придется побороться за своего клиента. Условно разделим число жителей района, пользующихся услугами парикмахерских, на три – по количеству парикмахерских, включая вашу. Это будет примерно 1150 человек. Следовательно, приблизительное количество клиентов, которое может прийти в вашу парикмахерскую, составляет 1150 человек. Каждый человек стрижется в среднем один раз в месяц. Если стрижка в Вашей парикмахерской составляет в среднем 50 рублей, общий объем продаж составит 57500 рублей в месяц. Забегая вперед, скажем, что для того чтобы достичь этого показателя, вам нужно:

- Во-первых, успешно конкурировать с теми парикмахерскими, которые уже имеются в вашем районе. Мы рассчитывали объем продаж исходя из того, что мы уже отвоевали свою долю у конкурентов и к нам приходит столько же клиентов, сколько и к конкурентам. Однако в начале работы вашей парикмахерской к вам приходит гораздо меньше клиентов, чем к конкурентам, и вы должны прилагать усилия для того, чтобы привлечь клиентов в свою парикмахерскую.
- Во-вторых, предлагать клиентам такое соотношение цены и качества предоставляемой услуги, которое будет выигрышным для вас и сделает вашу парикмахерскую привлекательнее для клиентов по сравнению с другими парикмахерскими.

- В-третьих, вам нужно заниматься рекламой своей парикмахерской. Это должна быть привлекательная вывеска. Это должна быть реклама – объявления в газете, на досках объявлений. Вы можете раздавать прохожим небольшие листовки с информацией о вашей парикмахерской, ее адресе, предоставляемых услугах и ценах. Сейчас это очень популярный вид рекламы. Также вы можете сообщить о новой парикмахерской родственникам, друзьям, знакомым.

Итак, зная, сколько вы планируете продавать, вы можете рассчитать прибыльность своего предприятия.

Определите имидж Вашей фирмы, ее рекламу.

Найдите подходящее имя для своего бизнеса. Избегайте нелепых или чересчур оригинальных имен. В то же время лучше, если вы дадите имя своему бизнесу сами, иначе это сделают за вас ваши клиенты.

Выберите, где Вы хотите расположить свой бизнес. Удачное расположение вашего бизнеса – один из решающих факторов успеха!

На выполнение этих задач у вас имеется две недели. Затем мы переходим к третьему этапу.

Этап 3 - Рассчитать свои финансы, подготовить и оценить будущий баланс и бюджет, принять финансовые решения (за 8 недель до начала деятельности):

Определите, сколько наличных денег Вам надо.

Открыть свое дело, не вложив ни копейки, – практически невозможно. Поэтому вы должны точно знать, сколько денег вам нужно. Для этого посчитайте все статьи расходов, определите сумму, которая вам понадобится.

Подсчитайте проектируемое движение Вашей наличности.

Об этом уже говорилось на предыдущих семинарах. Это финансовый план вашего бизнеса. Вы должны знать, сколько денег вы потратите, в какие сроки и т.д.

Подготовьте свой баланс и проанализируйте его.

Обдумайте, как Вы будете вести бухгалтерию и примите финансовые решения.

Сможете ли вы вести бухгалтерию самостоятельно или вам понадобится помощь? Может быть, кто-либо из ваших родственников или друзей работает бухгалтером? Попробуйте договориться о помощи. Обратитесь в организацию, оказывающую поддержку предпринимателям. Возможно, в дальнейшем вам понадобится пройти курсы бухгалтерии. Как правило, на первоначальном этапе вы вполне сможете справиться с бухгалтерией самостоятельно.

Соберите информацию о существующих организациях, помогающих предпринимателю, и вступите в контакт с ними. Вы уже знаете одну из таких организаций, мы приглашали ее руководителя на наши семинары.

Соберите информацию о возможных источниках финансирования.

Если у вас недостаточно денег для открытия своего дела, подумайте, где вы можете их взять? Бывают разные варианты:

- кредит в банке или другой кредитной организации;

- залог собственного имущества; в этой связи я вспоминаю историю, связанную с одной женщиной. Она осталась без работы, с детьми, в трехкомнатной квартире. Решив открыть свое дело, она продала квартиру, выкупила подвальное помещение и открыла там прачечную. Первое время она с детьми жила там же, в подвальном помещении. Спустя какой-то срок ее

бизнес пошел в гору, она стала развивать сеть прачечных и сейчас является успешным предпринимателем. Если вы уверены в успехе своего дела и ваша уверенность подкреплена цифрами и фактами, вы можете рискнуть;

Если есть такая возможность, вы можете взять в долг у родственников, друзей. Иногда это бывает оптимальным вариантом.

Продолжайте писать свой бизнес-план.

Этап 4 - Наладьте взаимоотношения с государством. (за 6 недель до начала деятельности)

Найдите подходящих консультантов по созданию бизнеса. Вы должны знать телефоны и имена людей, к которым вы сможете обратиться за консультацией в случае необходимости.

Выберите подходящую юридическую форму для Вашей фирмы. Я думаю, что это, скорее всего, будет индивидуальный предприниматель.

Зарегистрируйте фирму.

Решите, какой персонал Вам нужен.

Если вы планируете нанимать работников, определите, сколько человек вам нужно, какие это должны быть специалисты, сколько вы готовы им платить и каковы будут условия их трудоустройства и работы. Эти решения, особенно о количестве работников и размере зарплаты, должны быть подкреплены соответствующими расчетами.

Продолжайте собирать информацию о возможных источниках финансирования.

Продолжайте писать бизнес-план.

Этап 5 - Составьте бизнес-план и получите финансирование (за 4 недели до начала деятельности):

Напишите свой бизнес-план. Вы начали писать бизнес-план еще в самом начале. К этому моменту вы должны закончить написание бизнес-плана.

Найдите необходимое финансирование, используя свой баланс, прогнозы об объемах продаж, план движения наличности и бизнес-план.

Возьмите необходимые страховки (если нужно).

Закажите необходимые товары и сырье.

Отремонтируйте Ваше помещение.

Приобретите необходимое оборудование.

Отрегулируйте технологический процесс.

Начните наем персонала.

Этап 6 – Проверяем, все ли готово? (за 2 недели до начала деятельности):

Благоустройте свое помещение, подходы к нему, и т.п.

Проверьте еще раз, все ли готово для начала деятельности вашего предприятия.

Закончите наем персонала. К этому сроку у вас уже должны быть работники, вы должны их подготовить к началу работы.

Этап 7 - Начало деятельности. Ваше предприятие уже работает.

Управляйте своим временем.

Постоянно совершенствуйте свое дело.

Прислушивайтесь к мнению о себе.

Сравните свои прогнозы по движению наличности с реальностью.

Поддерживайте хорошие отношения с вашими кредиторами и поставщиками.

Итак, подготовка к открытию и само открытие бизнеса, запланированное в три месяца, было разбито на семь этапов.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. СОВЕТЫ ОПЫТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

Ниже приведены некоторые типичные ошибки, которые допускают начинающие предприниматели:

- Не пренебрегайте бизнес-планированием! Отказ от написания бизнес-плана – главная ошибка, которую может допустить начинающий предприниматель. Когда вы пишете бизнес-план, вы проясняете многие ранее непонятные вопросы и избегаете других серьезных ошибок.
- Первые успехи внушают им ложную уверенность в стабильности и надежных перспективах. Первые прибыли тратятся на улучшение условий личной жизни, вместо того, чтобы инвестировать их в развитие бизнеса. Таким образом, не спешите тратить первые прибыли на себя. Вложите их в дело.
- Деятельность желательно вести в нескольких направлениях, чтобы иметь разные источники доходов. Тогда провал в одном виде бизнеса не лишит вас всех финансовых резервов. Давайте посмотрим на ситуацию в южных регионах России. Птичий грипп разоряет тех фермеров, которые занимались исключительно птицеводством. Если же у вас имеется еще, например, пашня или теплицы, у вас больше шансов устоять, и вы легче перенесете такой кризис.
- Любое дело лучше начинать с его изучения, со сбора связанной с ним информации. Вы должны досконально знать дело, которым хотите заняться. Когда знаний и информации будет достаточно, они подскажут программу действий.
- Никогда не принимайте на работу своих друзей! Они могут рассчитывать на привилегии, а это – конец дружбе или бизнесу. Это проверено печальным опытом многих предпринимателей.
- Не залезайте в долги – тогда вы не сможете "купить" решение ваших проблем и придется учиться находить выход из любых положений. Вы разовьете в себе упорство и творческие способности, которые помогут развить бизнес. Самый быстрый способ испортить себе жизнь – занять слишком много денег.
- Обязательно храните все счета, извещения, квитанции и любые бумажки, подтверждающие оплату любых расходов, налогов, получение денег и документов. На Западе даже не предприниматели хранят чеки по 50 лет. И это необходимость – документы могут теряться и в госучреждениях, и в налоговой инспекции, и в фирмах, поэтому для защиты своих прав лучше хранить все документы всю жизнь.
- Те документы, которые отдаете кому-либо, копируйте. Этим обеспечиваете дублирование информации и возможность обсуждать ее по телефону с тем, кому она передана, без личных встреч.
- Финансовый учет, если нет возможности вести самому, следует поручить нанятому по совместительству бухгалтеру или бухгалтерской фирме, которая обслуживает несколько предприятий или предпринимателей.
- Не бойтесь конкуренции. Не думайте: это уже есть на рынке. Помните, что у вас есть три мощных оружия против конкуренции: качество, цена, реклама.
- Разрекламируйте свой товар или услугу. Расскажите в местной газете о своем деле. Разошлите письма возможным покупателям. Закажите и расклейте объявления, плакаты. Подумайте, как коротко и ясно изложить сведения о том, что хотите продать.

- Приучите персонал к терпеливому и вежливому обращению с клиентами - хамство не только неприбыльно, но и надолго испортит мнение о предприятии - молва широко разнесет негативную информацию.
- Начиная предпринимательскую деятельность, ставьте перед собой трудные цели: если вы ремонтируете что-то - стать лучшим специалистом в вашем районе, городе, если вы парикмахер – сделать свою парикмахерскую самой лучшей, чтобы к вам записывались в очередь за несколько дней. Только добиваясь признания потребителей, можно рассчитывать на успешное развитие бизнеса. В бизнесе орденов не дают, оценка вашего труда - ваше благосостояние.
- Постоянно пробуйте новые приемы в работе. Предприниматель должен быстро реагировать на все новое. Ему не присуща затверделость во взглядах и убеждениях. Трудности времени - это трудности для других, деловой человек превращает их в новые возможности. И одна из его отличительных черт - готовность признать ошибку. Даже в этом скрыта некоторая предпринимательская возможность - Вы первым повернете назад с неверной дороги и первым начнете снова.
- Имейте в виду, что через год-два, когда работа будет налажена и появится опыт, возникнет необходимость расширения бизнеса. Бизнес, как живой организм, стремится развиваться. Заранее думайте об этом и наметьте направления развития. Среди них могут быть: расширение мастерской, магазина или открытие дополнительных в другом месте, объединение с другими предпринимателями и расширение "дела", освоение новых видов работ или товаров и т. д.
- Будьте доброжелательны. Ведь любой чиновник, любой деловой партнер, любой ваш подчиненный - это такой же человек, как и вы. С каким человеком вам лично приятнее иметь дело? Вот таким будьте сами и не требуйте от людей всего сразу.
- Важно, чтобы выполняемая работа нравилась и приносила моральное и творческое удовлетворение - успеха можно достичь только тогда, когда дело - смысл вашей жизни или периода жизни.
- **И самое главное: предприниматель обязан быть оптимистом и всегда верить в конечный успех своего бизнеса.** Если этого нет – ничего не получится, если вы верите в победу, в успех – вы его достигнете. Здесь возникают ассоциации с библейскими высказываниями: каждому будет дано по вере его. Если вы верите в успех своего дела – вы достигнете успеха.

Приложение № 1.

Движение денежных средств.

Расчет движения денежных средств выполнен для выращивания рассады и попутной торговли семенами.

Сначала в таблицу надо занести остаток денег на начало первого месяца. Затем запишите доходы и расходы первого месяца. Если в этом месяце необходимо платить налоги – рассчитайте их.

Остаток денег на конец месяца вычисляется как Остаток денег на начало месяца + Доходы – Расходы – Налоги.

Остаток денег на начало следующего месяца равен остатку денег на конец предыдущего. Продолжите расчет на все остальные месяцы, обычно делается расчет на 12 месяцев.

Самостоятельно рассчитайте 5 месяц примера.

Наименование	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц
Остаток денег на начало месяца	7 000	1 200	-800	100	
Доходы					
Продажа семян		500	500	500	
Продажа рассады			3 000	5 000	
Итого доходов	0	500	2 500	5 500	
Расходы					
Электроэнергия	300	300	300	300	
Покупка пленки и других материалов	5 000	2 000	1 000	500	
Покупка семян	500	200	100	100	
Итого расходов	5 800	2 500	1 400	900	
Налоги	0	0	200	300	
Остаток денег на конец месяца	1 200	- 800	100	4 400	

В результате расчета в некоторые месяцы может получиться отрицательный остаток денег. Это показатель того, что Вам необходимо или перепланировать бизнес, чтобы устранить разрыв, или взять кредит на указанный период.

В приведенном примере необходим кредит во второй месяц работы размером не менее 800 рублей. Отдать его можно уже в третий месяц, хотя кажется что это станет возможным только на 4 месяц. Убедиться в правильности можно путем внесения кредита в доход 2 месяца и пересчета последующих месяцев.

Приложение № 2.

Пример бизнес-плана.

БИЗНЕС-ПЛАН

оказания транспортный услуг

Иванов Иван Иванович, 01 января 1955 года рождения, проживающий по адресу Волгоградская область, г.Жирновск, Ленина 66-4, паспорт V-ВГ № 123456 ,выдан 1 января 1975 года

ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

Я планирую заняться оказанием транспортных услуг собственным транспортом, соответствующую профессиональную подготовку и стаж работы имею.

Мною найден клиент «Трест № 1», который самостоятельно предложил мне оказывать ему подобные услуги. «Трест № 1» требуются услуги по перевозке длинномерных грузов на специализированной машине с погрузчиком. Трест ранее заказывал эти услуги в автоколонне, в которой я работал. В автоколонне была одна специализированная машина, она была загружена полностью, временами дополнительная машина заказывалась на стороне.

После продажи автоколонны спецтехника оказалась в Котово. Котовское управление отказалось обслуживать трест, т.к. нашло заказчиков на месте. Тресту также невыгодно заказывать технику в Котово в силу отдаленности.

Трест готов обеспечивать полную загрузку специализированной машины, если она будет принадлежать предпринимателю. Брать меня в штат и покупать технику трест не намерен, т.к. транспортные перевозки он не осуществляет и не имеет соответствующей инфраструктуры (в парке треста только легковые машины).

Трест готов заказывать машину на условиях почасовой оплаты. Полная загрузка будет обеспечена, т.к. трест испытывает острую нехватку машин, случаются длительные простои ввиду невозможности заказа машины. Машины в настоящее время заказываются в различных организациях по мере возможности. В настоящее время трест увеличивает объемы работ.

Я нашел возможность обменять имеющуюся у меня легковую машину на необходимую специализированную машину с манипулятором.

Перевозка грузов треста производится с учетом специфических правил укладки длинномерных грузов, данные правила мне хорошо знакомы в силу длительной работы в автоколонне.

Все подготовительные этапы займут у меня 1.5 – 2 месяца.

ОРГАНИЗАЦИЯ

Я буду регистрироваться предпринимателем без образования юридического лица. Услуги буду оказывать без привлечения наемных работников. Бухгалтерию буду вести самостоятельно.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Считаю, что бизнес будет успешным в силу следующего:

- потенциальный клиент испытывает острую потребность в услуге;
- клиент платежеспособен;
- клиент занимается таким видом бизнеса, который гарантирует его платежеспособность и в будущем;
- я имею большой опыт по оказанию этой услуги;

- я хорошо знаю клиента и его требования по предыдущей работе;
- я проживаю недалеко от базы клиента (4 километра), гораздо ближе чем потенциальные конкуренты;
- потенциальные конкуренты не имеют машин в постоянной готовности, услуги на сторону оказывают только при наличии свободной машины.

РИСКИ

Мой бизнес подвержен действию следующих факторов риска:

- рост цен на горюче-смазочные материалы;
- серьезная поломка автомобиля, требующая больших затрат на ремонт;
- изменение планов треста и перенос его базы в место, значительно удаленное от моего места жительства;
- появление конкурентов.

РАСХОДЫ ПО СОЗДАНИЮ БИЗНЕСА

35 000 — приобретение спецавтомобиля.

7 500 — регистрация и налог на приобретение автомобилей.

600 — оплата лицензии

3 900 — первоначальное приобретение ГСМ.

ИТОГО — 47 000 рублей.

Собственные средства — 35 000 рублей (личная автомашинa BA3-21099).

Субсидия — 12 000 рублей.

РАСЧЕТ ДОХОДА

Клиент готов оплачивать услуги по твердому часовому тарифу 200 рублей в час.

В период работы в автоколонне машина была загружена в среднем по 200 часов в месяц. Такой же уровень загрузки я планирую и в настоящее время.

В договоре с клиентом будут содержаться ограничения:

- часовой пробег в размере (не более 200 км за 8-часовой рабочий день);
- работа спецоборудования не более 2 часов за 8-часовой рабочий день.

ДОХОД

$200 \text{ руб/час} \times 200 \text{ часов} = 40\,000 \text{ рублей}$ в месяц

РАСХОДЫ

Расход горюче-смазочных материалов:

автомобиль — 45 литров на 100 километров

спецоборудование — 6 литров в час.

Дневной расход ГСМ — не более 102 литров

($45 \text{ л} / 100 \text{ км} \times 200 \text{ км} + 6 \text{ л} \times 2 \text{ ч}$).

Месячный расход ГСМ при 200 часах работы — 2550 литров

($200 \text{ часов} / 8 \text{ часов в день} \times 102 \text{ л}$)

Цена ГСМ (дизтопливо) — 6,7 руб/литр

Стоимость ГСМ — 17 085 рубля

($6,7 \text{ руб} \times 2550 \text{ л}$)

Масло — 100 литров в месяц

Цена масла — 60 рублей.

Стоимость масла — 6 000 рублей

(100 л x 60 руб)

Литол — 10 килограмм в месяц

Цена литола — 60 рублей.

Стоимость литола — 600 рублей

(10 кг x 60 руб)

Ремонт — 5 000 рублей.

ИТОГО расходы — 28 685 рублей.

Транспортные услуги попадают под налогообложение по вмененному доходу:

Оказание автотранспортных услуг субъектами малого предпринимательства с численностью работающих до 100 человек (за исключением оказания на коммерческой основе услуг по перевозке пассажиров маршрутными такси)

11.5.Грузоперевозки: грузоподъемность 5 и более тонн — 3000 руб/ ед.транспорта

Налог составляет 20 % — 600 рублей.

ИТОГО расходы с налогами — 29 285 рублей.

ПРИБЫЛЬ — 10 715 рублей.

Приложение 3.

Кадровые агентства и агентства по трудоустройству

г. Волгограда и Волжского

Компания	Адрес	Тип агентства	О компании	Телефон	E-mail
Элита	пр. Ленина, 67/1, к. 216	Трудоустройство	Персонал среднего звена, нерабочие специальности.	73-50-76, 93-82-66	
Контакт	Невская, 18а	Трудоустройство	Разные специальности, в тм числе вахтовый метод.	33-66-76, 23-99-21	kontakt@avtlg.ru
Эксперт бюро	пр. Ленина 102, оф. 320	КА	Торговые вакансии	49-18-50, 49-18-76	buro@t-k.ru
Анкор Волгоград ООО	пр. Ленина 59к	КА	Конкурсные вакансии	23-83-60, 23-21-32, 24-07-74	
Арт-Альянс ООО	Моцарта 13			68-46-49	
Волга Консалтинг Групп ООО	пр. Ленина, 94, комн. 310	КА	Трудоустройство. Подбор персонала. психодиагностика. Аудит.	96-69-08, 96-64-40	vcg@inbox.ru vcg@yandex.ru
AdvanHawk	пр. Ленина, 110, комн. 106	КА	Конкурсные вакансии	49-22-02	
АС ЗАО	пр. Ленина, 88, комн. 406	КА	Конкурсные вакансии	96-50-30, 23-56-10	info@ac.volgograd.ru
Аскон	пр. Ленина, 92, эт. 4	КА		24-34-36, 23-14-20	
Большая Медведица	Двинская, 13а	Трудоустройство	Домашний персонал	32-93-93, 33-91-13	bm@vistcom.ru

Вера ООО	пр. Ленина, 67, комн. 508	Трудоустройство	Уход за больными и престарелыми	98-10-99	
Волгоградская Коммерческая Служба Трудоустройства	пр. Ленина, 98, комн. 406	Трудоустройство	Платные услуги, разные вакансии.	49-19-05	g1234511@mail.ru
Волжское кадровое бизнес-агентство ООО	Космонавтов, 16а, комн. 20			(8443) 31-93-81, 55-02-48	
Выбор	Карбышева, 1, комн. 208	Трудоустройство	Разные специальности, в том числе вахтовый метод.	(8443) 31-21-77	
Открытие	пр. Ленина, 94, комн. 335	КА		96-52-75	otkrytie@rlan.ru
Геофакт-В ООО	Пушкина, 10, комн. 213	Трудоустройство		(8443) 38-10-87	
Евройл ООО	Логонова, 9	Трудоустройство	Вахта	(8443) 34-29-44, 34-30-44	
Областной кадровый центр	Новодвинская, 19а, комн. 94		ГУП администрации Волгоградской области	33-68-84	
Место встречи ООО	пр. Ленина, 98, комн. 236	КА	Конкурсные вакансии	96-51-96	info@mplace.ru
Персонал	Молодежная, 30, комн. 328	Трудоустройство	Услуги платные: 100р + 30% от первой зарплаты	(8443) 55-02-47	
Кадры предприятий	Пушкина, 76, омн. 2, 3	Трудоустройство	Услуги платные: 100р + 30% от первой зарплаты	(8443) 38-72-36, 38-72-34	exchange@vlz.ru

Карьера Плюс	пр. Ленина, 46, комн. 310			(8443) 31-03-73	kayeraplus@narod.ru
Персонал	Рабоче-Крестьянская, 11			94-77-93	
Персонал-ОФФ	Карбышева, 76, комн. 921			38-56-82	
Персональ	Коммунистическая, 28а, комн. 311	Трудоустройство	Платные услуги, разные вакансии.	33-39-08	
Поволжье	Мира, 19, комн. 305а	КА		33-11-72	
Раид	пр. Ленина, 102, комн. 102	КА	Конкурсные вакансии	76-16-55, 73-06-51	ka_ride@mail.ru
Спутник	пр. Ленина, 100, комн. 35а	КА	Региональный представитель Кадрового Объединения "Метрополис", конкурсные вакансии	96-66-21	chepusov@avtlg.ru
Росперсонал	Дружбы, 74, комн. 18			(8443) 51-00-53	
Соломинка ООО	Липецкая, 5	КА	Услуги по подбору домашнего персонала	93-14-29	
Статус	Советская, 20			38-97-76	
ЦГИ-Волгоград НОФСП	Коммунистическая, 64а, комн. 212	КА	Конкурсные вакансии	24-24-01, 24-23-99, 24-22-66	cgi-volgograd@vlink.ru ccivd@vlink.ru

Бюро подбора персонала "Вал"	г. Волгоград ул.Ангарская 17 офис 1110	Трудоустройство	Трудоустройство в г.Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде	96-64-48	
Евроойл	г. Волгоград, пр. Ленина, 98	Трудоустройство	Вахтовый метод.	(8443)34-29-44	