

## Нужно ли платить кадровому агентству?

**Л.Н. Мухин**

*Томский государственный университет*

Приходится признать, что современный имидж кадровых агентств, сложился весьма негативный. Это произошло потому, что многие кадровые агентства, не оказывая реальной помощи соискателям, все-таки берут с них деньги под разными предлогами, за призрачные услуги. Однако кадровые агентства работают на рынке труда, знают работодателей, источники вакансий, обладают другой полезной информацией. Поэтому, при правильном к ним отношении, кадровые агентства могут стать еще одним полезным инструментом на пути поиска работы.

### **Какие бывают агентства.**

Агентства по подбору персонала или рекрутинговые агентства оказывают платные услуги работодателям по подбору персонала, для них клиентами являются работодатели. Такие агентства не берут денег с соискателей вообще. Для молодого специалиста шансы устроиться на работу через такие агентства, весьма невелики. Наиболее реальна возможность найти вакансию с небольшой зарплатой, но с перспективой получить реальный опыт работы, который потом использовать для «усиления» резюме, планирования дальнейшей карьеры. Поэтому есть смысл отправлять свое резюме в агентства по подбору персонала.

Агентства по трудоустройству или кадровые агентства оказывают платные услуги по поиску свободных вакансий. Клиентами для них являются люди, ищущие работу, соискатели. Далее речь пойдет именно о таких агентствах.

### **Ловушки на пути соискателя.**

Следует хорошо понимать, что окончательное решение о приеме на работу в любом случае будет принимать работодатель. Поэтому, даже если кадровое агентство предложило своему клиенту-соискателю реально действующую вакансию в реальной компании, что само по себе бывает нечасто, это еще не значит, что соискатель эту должность займет. Вполне возможно, что придется принять участие в конкурсе. Однако в этом случае следует признать, что кадровое агентство уже оказало соискателю реальную услугу по предоставлению полезной информации.

Работа с кадровым агентством начинается с заключения договора с соискателем (будущим кандидатом на вакансию). Это может быть договор на оказание информационных услуг, консалтинговых услуг, предоставление вакансий, и т.д. Конечно, идеальный вариант, это следующая формулировка в договоре: «Агентство обязуется трудоустроить кандидата на должность (на свободную вакансию), согласно требованиям кандидата в течение месяца после заключения договора». Но, окончательное решение о трудоустройстве принимает все-таки работодатель. Не следует забывать, что кандидаты или соискатели тоже далеко не всегда удовлетворяют требованиям должности, которую они стремятся занять. Поэтому кадровые агентства, если они не откровенные мошенники, вынуждены при заключении договоров использовать расплывчатые формулировки. При этом договор составляется так, что оплата, вроде бы, получена за дело. За что же берут деньги кадровые агентства:

- **за внесение в базу данных (за регистрацию).** Звучит красиво, но увидит ли эту базу данных реальный, нужный вам работодатель? Заглянут ли в нее сами сотрудники агентства, получив от вас оплату?

- **за информацию о вакансиях (за предоставление информационных услуг).** Вакансии могут быть взяты из тех же газет, которые читаете и вы, могут быть заняты месяц назад. Даже если это реальная вакансия, условия вас устраивают, нужно быть готовым к тому, что на хорошую вакансию претендуют несколько десятков кандидатов. При этом, если сотрудники КА работают грамотно, то многие кандидаты удовлетворяют заявленным требованиям и имеют примерно равные шансы на трудоустройство.

- **за направление к работодателю.** Бывает так, что, заплатив за направление к работодателю, даже обговорив с агентством время и место собеседования, соискатель сталкивается с тем, что в компании его не ждут и о собеседовании слышат впервые. Или собеседование с десятком кандидатов проводится формально, а принимается на работу кто-то другой.

- **вы получили работу!** Заплатили оговоренную сумму работодателю и на следующий день оказались уволены. Трудовой договор с работодателем заключить не успели. Работодатель и директор кадрового агентства – друзья.

- **вас попросили принести номер страхового свидетельства в пенсионном фонде.** Под предлогом того, что этого требует работодатель. Негосударственные пенсионные фонды выплачивают своим агентам премию за каждый заключенный договор до 500 рублей. Передав ваш номер и расписав-

шись за вас в договоре, кадровое агентство может «заработать» эти деньги. После этого соискатель агентству уже не нужен.

Во всех подобных случаях, если кадровое агентство требует на этапе заключения договора оплату за будущие услуги, очень велик риск заплатить эти деньги зря.

#### **За что можно платить.**

Возможна ситуация, когда кандидат получил направление на вакансию, прошел собеседование, участвовал в конкурсе, но выбрали кого-то другого. Формально услуга по предоставлению вакансии оказана. Если такой случай предусмотрен в договоре, то кандидат обязан заплатить, однако на этапе заключения договора эту сумму обязательно следует обсудить. Получается, что в этом случае кандидат платит за опыт общения с работодателем на собеседовании, за участие в реальном конкурсе.

В идеальном случае есть смысл платить кадровому агентству, если выполнены три условия:

- была предоставлена реальная вакансия,
- кандидат прошел собеседование и был принят на эту должность,
- кандидат (уже сотрудник) получил первую зарплату в размере, оговоренном на этапе трудоустройства.

В этом случае кадровое агентство оказало соискателю реальную услугу по трудоустройству и вправе требовать с него оплату, обусловленную договором (как правило, от 30% до 50% первой заработной платы). Как правило, заработная плата сотрудника за первый месяц работы меньше чем предусмотренная в трудовом договоре (с работодателем) средняя заработная плата. Поэтому, если в договоре с кадровым агентством предусмотрена фиксированная сумма оплаты за его услуги, то бывший кандидат должен быть готов выложить сумму больше 50% первой зарплаты.

Если в договоре соискателя с кадровым агентством предусмотрены такие или подобные условия, то такой договор можно подписывать и платить кадровому агентству за реально оказанную услугу по содействию в трудоустройстве.

**Успехов в трудоустройстве!**