

# Автосервисы: в ожидании «высокого» сезона

**НА РЫНКЕ ТРУДА** > По словам специалистов, спрос на сотрудников для автосервисов в последнее время начал понемногу расти. Во всяком случае, конкуренция между кандидатами на вакансии теперь уже не такая высокая, как еще пару месяцев назад. Означает ли это, что найти работу в автосервисах стало проще? И если да, то кому? Ответ на эти и другие вопросы искала «Работа для вас». **текст: Любовь Чернышева**

## «МНОГОРУКИЙ МНОГОНОГ»

«Сегодня очень многие автосервисы хотят заполучить универсальных специалистов», — говорит **Михаил Розов, генеральный директор «Русского кадрового сервиса»**, специализирующегося на подборе автоперсонала. — Например, если ищут автомаларя, то такого, чтобы еще и жестяник занимался. Автослесари тоже чаще нужны мультибрендовые, как свои пять пальцев знающие разные марки автомобилей». На ура также идут у работодателей специалисты с высокой квалификацией. Они и прежде пользовались повышенным спросом, а сейчас он вырос в разы.

А вот кандидатов без опыта автосервисы приглашают на работу нечасто. «Вопервых, только примерно два из десяти новичков действительно готовы учиться», — считает Михаил Розов. — «Остальные восемь считают, что с первого дня им должны платить столько же, сколько и остальным сотрудникам. А во-вторых, кто их будет учить? Опытным специалистам за это практически нигде не доплачивают. Так ради чего они будут тратить свое время?»

**УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ СРЕДИ СОИСКАТЕЛЕЙ** (соотношение резюме и вакансий в автосервисе)

>3

низкий уровень конкуренции

## ГОВОРИТЬ И УЛЫБАТЬСЯ

Говоря о требованиях к кандидатам, специалисты рынка труда отмечают еще один момент. «Высокая квалификация — это не только все необходимые знания по устройству автомобиля, технические навыки устранения поломок, работы со специальным оборудованием, но и правильное общение с клиентами», — считает **Павел Ключин, руководитель инжинирингового центра «СМАРТ»**, одним из направлений работы которого является подбор персонала. — Для технарей эта компетенция традиционно непростая, но от этого не менее необходимая. Особенно сегодня, когда все считают деньги. Не сумел мастер внятно донести до клиента суть поломки и ар-

гументировать проведение ремонтных работ, не счел нужным потратить пару минут на планирование его следующего визита — центр недополучил прибыль, причем дважды: прямо сейчас и в будущем».

## ЗАРПЛАТЫ НЕ РАСТУТ

К сожалению, оживление рынка пока никак не сказывается на зарплатах в автосервисах. По словам Михаила Розова, в 2014 году они снизились примерно в полтора раза и сейчас держатся все на том же, прошлогоднем, уровне. «Для того чтобы заработать свои 80 000 — 90 000 рублей, которые он получал до кризиса, специалист сегодня трудится в нескольких местах», — говорит Михаил. — Даже в крупных компаниях из-за падения спроса на услуги сотрудникам не стоит рассчитывать больше чем на 47 000 — 50 000 рублей».

А вот кандидат на вакансию руководителя автосервиса может претендовать на доход от 100 000 и выше. И кстати, на эту должность работодатели охотнее берут специалистов, что называется, с улицы. Прежде всего их ценят за свежий

взгляд на ситуацию. С другой стороны, с не оправдавшим надежд чужаком расстаться гораздо проще, чем с тем, кто вырос до руководящей позиции в своем коллективе.

## ИСКАТЬ СЕЙЧАС ИЛИ ОТЛОЖИТЬ НА ОСЕНЬ

Возможно, ситуация с зарплатами изменится в лучшую сторону к концу сентября — октябрю. Во всяком случае именно в это время традиционно возрастает поток посетителей в автосервисы. Но рекрутеры советуют заинтересованным в поиске работы кандидатам не откладывать подбор подходящей вакансии на осень. В это время обычно увеличивается не только количество предложений от компаний, но и число резюме от соискателей. Дело в том, что летом многие из них уходят «на вольные хлеба», работают, что называется, «на себя» — например, в небольших гаражных сервисах. А с наступлением холодов, они, как правило, возвращаются в автомобильные компании, чтобы в нормальных условиях использовать те возможности, которые предоставляет «высокий» сезон.

## ОБЗОР ЗАРПЛАТ

	min	средняя	max
Автомеханик	30000	55000	90000
Автоэлектрик	30000	50000	80000
Автослесарь	30000	47000	90000
Автожестяник	30000	44000	80000

По данным «Работы для вас», ROW.RU, Rabota.ru



## ТОП-5 ЗАПРОСОВ

### КОГО ЧАЩЕ ВСЕГО ИЩУТ РАБОДАТЕЛИ?

Автомеханик  
Автослесарь  
Автоэлектрик-диагност  
Мастер-приемщик  
Жестяник-арматурщик

### КАКУЮ РАБОТУ ЧАЩЕ ВСЕГО ИЩУТ СОИСКАТЕЛИ?

Автомеханик  
Автослесарь  
Автомалар  
Жестяник  
Автоэлектрик

## ФОРУМ

**Panna:** Вот возникло желание стать автомаларом. Нравится мне это. Аккуратна, люблю качество и чистоту, красоту. Аэрограф в руках держала. Училась в училище на художника-оформителя. Хочется услышать мнения, реально ли девушке освоить профессию?

**Cindy:** Краски, лаки — это же такой запах! Оно вам нужно? Автомалары обычно мальчишки работают. Полировка — тоже посмотрите, чем полируют, «дружите» ли с такими устройствами? А знаете, что автомалар не только из баллончика машину красит, а еще и полный ремонт кузова выполняет?

**Danich:** Надоело, друзья мои! Надоело, что приходится на работу в выходные. Хотел бы работать в выходные, но не могу. Хотел бы работать в выходные, но не могу. Хотел бы работать в выходные, но не могу.

шеизложенного следует: намерен перейти к официалам или по крайней мере в сервис, оборудованный должным образом. Но выбор такой: больше денег и никаких условий или меньше денег, но с комфортом. Что посоветуете?

**Rover:** Я вот работаю на себя. Поесть, руки помыть, душ принять — все строил сам. Не было воды — договорился с соседним предприятием, кинул трубу. Не хватает тепла — ставлю калориферы. Оборудование новое покупаю постоянно, на ручном инструменте вообще не пользуюсь. Сейчас строю магазин запчастей, в планах — строительство централизованной вытяжки.

**Denis:** Я два месяца назад разместил вакансию для автослесаря. Откликов никаких. За исключением двух: позвонили, все устраивает, договорились и... исчезли. Почитал форум: все хотят работать, но только зарабатывать. Хотел бы работать в выходные, но не могу.

к хорошему автослесари всегда очень уважительное отношение. Может, боится ответственности? Но обычно все споры урегулирует мастер. Опасаются слабого потока клиентов? Да, это бывает, особенно в январе. В остальное время работы много. С удовольствием выслушаю мнения.

**SKK14:** Периодически сама иду и приглашаю на собеседования. Но часто бывает — приглашаешь, и не приходит. А бывает, что придут, условия устраивают, договариваемся, когда можно приступать к работе. И в итоге опять никого... Если не устраивает, сказали бы сразу, что предложение не заинтересовало, ведь все вправе выбирать. Видимо, это неудобно — ничего не делать и говорить, что работы нет, зарплата плохая, условия плохие и все вокруг виноваты... А прикладывать усилия, набирать людей, заниматься на клиентах? Или пытаться привлечь