



ВРЕМЯ И

КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ?

В ЛЮБОЙ ПРОФЕССИИ ПОСЛЕ СООТВЕТСТВИЯ ЧЕЛОВЕКА МОРАЛЬНЫМ ПРИНЦИПАМ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ СТОИТ ВОПРОС ОПЛАТЫ ТРУДА. ТЕЛОХРАНИТЕЛЬ ПРОДАЕТ СВОЕ УМЕНИЕ В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ. БУДЬ ТО ЧАС, НЕДЕЛЯ ИЛИ МЕСЯЦ. В СРЕДЕ НОВИЧКОВ, ЖЕЛАЮЩИХ ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К ЗАВЕТНОМУ ЛЕГИОНУ ТЕЛОХРАНИТЕЛЕЙ, ВОПРОС УРОВНЯ ЗАРПЛАТЫ СТОИТ НА ВТОРОМ МЕСТЕ ПОСЛЕ РОМАНТИЧЕСКИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ И МИФОВ О РАБОТЕ ТЕЛОХРАНИТЕЛЕЙ. ОНИ СНАЧАЛА ПРОСТО ХОТЯТ «БЫТЬ», А АППЕТИТ ПРИХОДИТ ВО ВРЕМЯ ЕДЫ... БОЛЬШИНСТВО ЛИЧНИКОВ ЖЕЛАЮТ ПОЛУЧАТЬ БОЛЬШЕ И ПРИ ЭТОМ РАБОТАТЬ В КОМФОРТНЫХ УСЛОВИЯХ. ВОЗМОЖНО ЛИ ТАКОЕ?

Текст: Алексей Фонарев. Фото: iStockphoto

В современной российской действительности на уровень зарплаты оказывают влияние достаточно много факторов. Надеюсь, данная статья поможет кому-то определить свое место в профессиональном мире и не наступать на чужие грабли.

На рынке труда сотрудников личной охраны сейчас сложилась довольно парадоксальная ситуация. С одной стороны, директора охранных предприятий не готовы или в отдельных случаях не хотят платить достойную зарплату (вопрос прибыли 400 никто не отменял) и одновременно жалуются на отсутствие надежных сотрудников. Как показывает практика клуба телохранителей, на некоторых и не самых плохих местах штат сотрудников обновляется почти полностью ежегодно.

Самым верным путем получения хорошей зарплаты является личное знакомство с человеком, которому требуется личная охрана. Потому что можно назначать себе достойную зарплату и обговаривать условия работы непосредственно с заказчиком. Без посредников, напрямую, по-честному. На степени доверия сказываются различные обстоятельства, не имеющие к профессиональной подготовке кандидата в телохранители никакого отношения. Однокурсник, сослуживец, партнер по спортзалу, рекомендованный доверенными лицами и т.п. Главное, чтобы человек у потребителя услуги вызывал доверие.

прав. А вот что может сам телохранитель — это остается вопросом. Когда телохранителя «грузят» лишним, то он сам для себя должен выстроить соотношение время — деньги — ответственность. Ситуация очень простая — договорились о цифрах, а вот сами условия и, более того, реальные нагрузки и ответственность меняются уже в процессе работы, которую, как чемодан без ручки, — и бросить жалко, и нести неудобно...

И скорее всего, «телохранитель» станет в полной мере выполнять обязанности личного помощника. Со всеми соответствующими «прелестями» и бонусами.

Рассматриваемые дальше варианты определения уровня заработной платы телохранителя будут основываться на таких «высоких материях», как профессионализм, опыт, послужной список, личные качества и умения и т.п. Каждый может начать вписывать в свой CV (curriculum vitae) все, что посчитает нужным. Хотя и здесь есть особенности, о которых я скажу ниже.

Как сейчас выглядит типичный процесс подбора кандидатов на должность личного охранника в большинстве случаев?

ДЕНЬГИ

В первую очередь заказчика, а это, как правило, один из руководителей охранного предприятия, интересует желание претендента работать за предложенную сумму. Варианты, при

О РЕЗЮМЕ

Сначала необходимо написать его максимально полным, с указанием всех достижений в образовании, профподготовке и послужным списком. Но перед тем как давать его представителю заказчика, надо получить наиболее полное представление о том, какую именно работу предстоит выполнять, и что из навыков вам реально пригодится.

И убрать из резюме лишнее.

Например, телохранитель занимается спортом на серьезном соревновательном уровне. Это положительно. Но иногда из этого можно сделать вывод, что он не всегда будет готов к переработкам.

И еще есть большая вероятность, что он получит травму. И не

собственные расходы на питание. И фактическая оплата одного рабочего дня может снизиться в 1,5 раза.

Из плюсов могут оказаться регулярные тренировочные занятия. Но если они становятся обязательными к посещению, телохранитель может потерять еще несколько собственных выходных дней в месяц. И уже практически не осталось компаний, оплачивающих сезонную одежду. А рубашки и обувь тоже придется внести в статью семейных расходов.

По словам **Арсена Бултаева** (генерального директора охранной компании CZ DELTA-SERVICE, s.r.o.), для примера, в Чехии госсотрудники получают зарплату около 1000 евро. Частные телохранители немного меньше. Охраняемое лицо обеспечивает питание только в командировках за пределы города или страны.

РЕПУТАЦИЯ

Вторым важным фактором на пути к высокой зарплате можно назвать положительную личную репутацию в определенном кругу специалистов. Это может быть сообщество бывших сотрудников спецслужб, так или иначе имевших отношение к обеспечению безопасности, таких как «Девятичи». Или это профессиональное сообщество, зарекомендовавшее себя в профильной сфере. Именно к услугам таких специалистов обращаются желающие подобрать себе качественного и надежного сотрудника.

ДЕВЯТИЧИ

ВОПРОС ДОВЕРИЯ

Уровень надежности уже имеющейся или планируемой системы обеспечения личной безопасности может быть довольно условным. Охраняемое лицо не слишком озабочено такими деталями. Он платит деньги и считает, что за эти деньги все должно быть «как положено». То, «как положено», он себе слабо представляет и ориентируется, прежде всего, на видимую ему часть системы. А это — люди. Телохранители и их руководство, если таковое есть. Поэтому он им доверяет или нет. Но главное — это личное доверие. Вопрос цены — вторичен. Но за свои деньги он захочет от телохранителя максимума. И будет

которых телохранитель сначала называет желаемый уровень, встречаются гораздо реже. Или таких людей не много, или они просто не приедут беседовать и тратить свое время.

Как правило, называемая начальная сумма вполне может быть увеличена на 10–15%, если претендент сможет доказать свое желание работать и ответственность данной вакансии.

Сейчас в Москве «базовое» начальное предложение работы для телохранителя составляет 60 000 руб. По сравнению с прошлым годом она увеличилась. Но необходимо быть внимательным при рассмотрении деталей. И сразу обговаривать оплату переработанных дней. Часто вместо обещанных 15 смен выходит 20. Плюс

всегда работодатель готов оплачивать такие «больничные». Подумайте, к чему вы готовы: скрыть свои увлечения или полностью переключиться на интересы ОЛ. Таких примеров можно привести много. Есть перечень обязательных навыков, обладание которыми всегда будет положительным моментом при рассмотрении кандидатуры.

В этом случае специалистов, обладающих соответствующим опытом, на всех не хватает. И начинает действовать принцип «доверенной рекомендации». Данный термин используется в случаях, когда обладающий весомым «именем» лично рекомендует кого-то. И у «заказчика» есть шанс получить хорошего специалиста, который будет соответствовать заявленным требованиям.

По словам **Алексея Сулимова** (президент НАСТ Украины), данная практика является приоритетной при поиске работы на Украине. При этом коэффициент стоимости бывших «федералов» составляет максимум 1,5 относительно остальных телохранителей. В России разрыв в зарплате



Данный материал подготовлен Национальной ассоциацией телохранителей России (НАСТ)

может составлять от 2 до 2,5. Это означает, что заказчик, желающий пригласить к себе на работу бывшего сотрудника ФСО, должен будет предлагать ему от 100 000 руб. в месяц. Напоминаю, что стандартное московское предложение составляет 60 000 руб.

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

А когда же будет разговор о профессиональных качествах, спросит пытливым читатель? Обычно он начинается в момент, когда телохранитель понимает, что работа, которую он выполняет, стоит немного больше его зарплаты. Либо это момент возникновения реальных проблем у ОЛ, либо повышение рабочей нагрузки относительно изначально заявленной.

И приходит время откровенного разговора с ОЛ о повышении зарплаты. И вот тут телохранитель, имеющий лучший послужной список, может диктовать свои условия. Но также он должен быть готов уйти от ОЛ в случае, когда взаимопонимание не может быть найдено. Я считаю, что каждый уважающий себя профессиональный телохранитель может пойти на такой разговор с ОЛ только ОДИН раз. В противном случае он лишается уважения и отношения к себе как к профессионалу.

Довольно часто встречаются ситуации, когда сотрудник постоянно жалуется на плохие условия работы, но при этом продолжает за них держаться. В таком случае можно говорить о его не-

Я СЧИТАЮ, ЧТО КАЖДЫЙ УВАЖАЮЩИЙ СЕБЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ТЕЛОХРАНИТЕЛЬ МОЖЕТ ПОЙТИ НА РАЗГОВОР О ПОВЫШЕНИИ ЗАРПЛАТЫ С ОЛ ТОЛЬКО ОДИН РАЗ. В ПРОТИВНОМ СЛУЧАЕ ОН ЛИШАЕТСЯ УВАЖЕНИЯ И ОТНОШЕНИЯ К СЕБЕ КАК К ПРОФЕССИОНАЛУ

ВАКАНСИИ

2010 год. Более полугода в Интернете висит вакансия с предложением работы для сотрудников со знанием английского языка и зарплатой от 100 000 руб. Скажу, что на беседах уже побывали практически все московские телохранители, имеющие опыт подобной работы. И что? Вакансия до сих пор открыта. Может, это обычная PR-акция.

верии в свои профессиональные качества, если они реально есть. А телохранитель, не верящий в свои навыки и способности качественно выполнить свои должностные обязанности, вряд ли и в реальности сможет их реализовать при осложнении оперативной обстановки.

Подводя итог, можно сказать следующее. Постоянно расширяйте свой круг общения. Если телохранитель выбирает путь профессионального совершенствования, ему просто необходимо общаться с коллегами, постоянно находясь в курсе всех современных тенденций развития охранного бизнеса. Не ограничивайтесь в своем развитии, расширяйте границы своего сознания. ★