**7 главных схем обмана на рынке труда**



Мошенников хватает во всех сферах нашей жизни, и рынок труда точно тому не исключение. Ушлые махинаторы проявляют все больше изобретательности, но их цели остаются неизменными – они хотят как можно быстрее добраться до вашего кошелька и получить свой «лакомый кусок» доверчивой добычи. Как бы мы ни уговаривали соискателей, ни при каких обстоятельствах, ни на каких условиях не передавать деньги работодателю или оплачивать вакансии, все равно находятся «отчаянные», которые верят преступникам и отдают свои кровные в обмен на мнимую помощь в трудоустройстве. Но вместо нее – лишь отключенный номер посредника, куча никому не нужного хлама и серьезные финансовые потери.

**Важно!** **Никогда не платите за трудоустройство, эти услуги должен оплачивать работодатель, а если платите, то не ждите, что точно получите работу**.

**Самые распространенные схемы обмана соискателей**.

**1. Оплата консалтинговых услуг или «деньги за вакансии»**

Находя в сети или печатных изданиях весьма заманчивую вакансию, соискатель спешит связаться с будущим работодателем, но после короткого телефонного разговора его приглашают «подъехать в офис». Посещая его, оказывается, что это не офис компании, а сомнительное рекрутинговое агентство в помещении «3 на 2», где еще вчера был продуктовый магазинчик. На все вопросы «клиента» менеджер отвечает корректно и приветливо, обещая договориться с работодателем о собеседовании, если эта хлебная вакансия, конечно, еще открыта. Тут же при соискателе происходит телефонный разговор менеджера с работодателем, который подтверждает наличие вакансии и выявляет готовность провести собеседование, скажем, вечером.



Естественно, что довольный соискатель соглашается. Но не все так просто: менеджер не вправе делится с соискателем информацией до того момента, пока тот не подпишет с агентством договор и не оплатит его услуги.

**Сущий пустяк, оформление документов – всего 5 минут и 500-1000 рублей в кассу.**

Дальше клиент получает на руки договор «О предоставлении консалтинговых услуг» и контакты работодателя (возможно, даже нескольких), который, естественно, уже через час попросту перестанет брать трубку. В договоре же четко написано, что агентство не берет на себя обязанностей и не несет никакой ответственности за трудоустройство соискателя.

**2. «Купи, а потом продашь»**

Схема, наверное, стара как мир – во всяком случае, на рынке труда она появилась одной из первых. В печатных или электронных источниках соискатель находит объявление от «солидной международной компании», естественно, без указания названия и конкретных требований к соискателю, а также с возрастным диапазоном 20-55 лет и обещанием высокого дохода при занятости всего 1-3 часа в день. Позвонив по указанным контактам, «клиент» естественно получает приглашение на собеседование. А придя в назначенное место в назначенное время, обнаруживает еще 10-15 таких же, как он «разношерстных» зевак.

Всех их собирают в одном зале и предлагают пройти тест или же красочно рассказывают о финансовых достижениях компании, возможностях продукта, которого она производит и его огромном успехе и востребованности на рынке. Вскоре часть. Этого успеха должен достичь и сам соискатель, но для вступления в это «безбедное будущее» нужно сделать лишь один маленький шаг – **приобрести некоторое количество продукции, которую потом необходимо реализовать. Суммы встречаются разные, как правило, 3-10 тыс. рублей.**

Нет необходимой суммы? Работодатель легко оформит кредит.

Имя сей схемы – сетевой маркетинг, который, к слову, с 2016 года считается легализованным в России видом деятельности. Вам даже могут предложить официальное оформление по ТК, однако Карьерист.ру не рекомендует заниматься указанным видом деятельности.

**3. «Будешь курьером?»**

По описанию вакансии, эта мошенническая, а иногда и преступная модель очень схожа на предыдущую: никаких конкретных компетенций, никаких требований, инициативность, целеустремленность и прочее «бла-бла-бла». Однако тут «работодатель» сам ищет себе персонал, и кандидатов, как правило, находит или на работных сайтах, или в социальных сетях – акцент на молодую неработающую аудиторию. А она лучше других поддается управления. Так вот, найдя «клиента» ему делается весьма заманчивое работное предложение – за неплохие деньги поработать курьером. Дальше 2 варианта:

Соискателю предлагают выкупить товар, который придется доставлять или внести некую сумму в качестве страховки – мол, на случай «если что». Их естественно обещают вернуть – из тех средств, которые оплатит получатель. **Но по месту доставки никого, конечно, не окажется, а в самой посылке в лучшем случае окажется хлам**.

За приличные деньги соискателю предложат доставлять небольшие посылки адресатам. По прибытии окажется, что курьеру придется делать так называемые закладки и делать их фото, а в самих закладках окажутся наркотики. **В таком случае вы не только работаете наркокурьером, но и рискуете попасть за решетку на 3-5 лет**.

**4. «… и паспорт не забудьте»**

Ничем не примечательные объявления о вакансии с весьма общими требованиями, без какой-либо конкретики, очень часто привлекают людей, находящихся в отчаянии от отсутствия работы. Позвонив по очередному такому объявлению, соискатель получает короткий рассказ о динамично развивающейся молодой компании, которая набирает штат в свое новое представительство в городе. По счастливой случайности, после просмотра резюме «клиента» он оказывается как раз тем, кого рекрутеры так долго искали. Его приглашают на контрольное собеседование, уверяя, что оно будет лишь сущей формальностью, необходимой «генеральному» для отчетности. **И да, просят не забыть паспорт, трудовую книжку, медицинскую книжку и идентификационный код – мол, понадобится для будущего оформления.**

Собеседование действительно проводится, на нем задают ряд вопросов, изучают документы и даже делают их копии. Но проходит оно в лучшем случае в съемном офисе в бизнес-центре или, например, в кафе при нем. После этого менеджер сообщает, что все прошло отлично и в течение недели обещает связаться и сообщить о дальнейших действиях. Но ни через неделю, ни через две никто, конечно же не перезванивает. Посетив офис оказывается, что арендатор съехал. Теперь «клиент» точно никогда больше не увидит работодателя. **А вот новый кредит на N-ную сумму – весьма возможно**. Поэтому хорошо подумайте, прежде чем передавать свои документы работодателю.

**5. «Нужен директор»**

Предложение рассчитано на любителей авантюр, легких денег и громких должностей. Работодатель ищет надежного сотрудника, который должен будет стать руководителем небольшой, но стабильно прибыльной организации. Возможна даже работа по совместительству 2-3 дня в неделю по несколько часов. Оплату обещают солидную, вплоть до 100 тыс. рублей. Связавшись с нанимателем, оказывается, что директором в фирме вы будете лишь номинально – то есть фактически человек необходим лишь для оформления на него юридического лица. Да и фирма будет не одна, а порядка пятнадцати – двадцати. И тут здравомыслящий человек должен задуматься, – «А зачем я им вообще нужен, да еще и за такие деньги? Почему бы им не оформить предприятие на себя?».

Но заманчивое предложение делает свое дело и «клиент» дает свое согласие и разрешает оформить предприятие на себя. Обещанных сумм он, естественно, не получит, но и про горе-работодателя не забудет. **В следующий раз о нем напомнят правоохранители, которые приедут задерживать владельца сети подставных фирм, занимающихся отмыванием денег.**

**6. «С платным обучением и медкнижкой»**

В отличие от прочих мошеннических схем, данное предложение не вызывает совершенно никаких подозрений у соискателей: стандартное объявление с описанием фирмы, стандартными требованиями, описанием рабочих функций и даже набором необходимых компетенций. Дальше проходит собеседование, процесс проведения которого также не вызывает сомнений. «Клиент» блестяще его проходит и получает одобрительную обратную связь. Дальше кандидата приглашают для оформления документов, и в процессе разговора с менеджером оказывается, что соискателя забыли предупредить о необходимости пройти вводное обучение и предоставить медицинскую книжку.

Только вот беда, обучение проходит в другом городе, а оформление медкнижки занимает слишком много времени. Но чтоб работник не терял его, **менеджер готов взять на себя груз ответственности и за некую сумму денег «порешать» все вопросы. Как правило, это 5-6 тыс. рублей.** Их, как и самого работодателя, кандидат, конечно же, больше не встретит.

**7. «Перезвоните нам!»**

Живое и яркое объявление в газете рассказывает нам о том, что авторитетный работодатель набирает персонал в новую фирму. Перечень вакансий, примерные требования, уровень зарплаты – ничего у соискателя не вызывает сомнений. В конце объявления обращение: «Ищите работу? Обязательно перезвоните нам!». Правда, в качестве контактов записан номер со странным кодом оператора или вообще короткий номер. Тех, кто рискует и звонит, машинный женский голос просит подождать, пока освободится оператор. Ждать они будут до тех пор, пока на их счету не закончатся средства. **А закончатся они достаточно быстро – минута тарификации такого разговора обычно составляет 100-200 рублей.**