



## Продавцы детской мечты

Из-за дефицита взрослых сотрудников, ушедших на СВО и военные заводы, работодатели готовы нанимать даже детей



Фото: Максим Кимерлинг / Коммерсантъ

15:58, 14 октября 2024,

**Надежда Андреева**

собкор по Саратовской области

полную версию материала со всеми мультимедиа-элементами  
вы можете прочитать [по этой ссылке](#) или отсканировав QR-код →



Показатели безработицы в России **бьют рекорды**: по подсчетам Министерства труда, ее уровень опустился до 2,4 процента (1,9 миллиона человек) — это минимальное значение с 1992 года. На одного зарегистрированного безработного приходится пять вакансий. По **оценкам экспертов**, «это фантастический результат, никогда ранее не наблюдавшийся на российском рынке труда».

Президент Владимир Путин **считает** происходящее успехом «экономической политики, которую проводит руководство страны». Ученые же **полагают**, что рабочую силу «физически негде взять»: на рынок труда вышло малочисленное поколение 1990-х, уменьшилось количество мигрантов, сотни тысяч трудоспособных россиян уехали из страны, отправились на СВО и устроились на оборонные заводы, которые благодаря **высокой зарплате** оттягивают работников из других отраслей экономики.

Как отмечают **сервисы** по поиску работы, из-за дефицита кадров компании стали интересоваться ранее непопулярными категориями соискателей — **увеличилось** количество вакансий для подростков и молодых людей без трудового стажа.

«Новая» изучила рынок труда несовершеннолетних.

## «Первое впечатление — будет сложно»

Жительница Саратова Соня занимается спортом с девяти лет. В 13 — подписала контракт с молодежной командой известного клуба. Точнее, подпись под документом ставил папа: **по закону**, если работнику меньше 14 лет, трудовой договор от его имени подписывают родители. Кроме того, нужно письменное разрешение органов опеки. Работать в таком возрасте можно только в спорте, цирке, театре, кино и т.д.

Зарплата юной спортсменки оказалась скромной — 12–15 тысяч рублей. Ее большая часть уходила на такси: каждый день Соня ехала к 8.00 на другой конец города на утреннюю тренировку и в 21.00 после вечерней добиралась домой. Один-два раза в месяц команда выезжала на соревнования в другие регионы. На эти поездки зарплаты уже не хватало. Родители участниц складывались по 7–8 тысяч рублей на проезд, гостиницу, питание и т.д. Еще по 500 рублей в месяц сдавали на оплату уборки в арендованном для тренировок спортзале. «Большой спорт — это не всегда большие деньги», — резюмирует София. Спортивную карьеру она завершила.

В 2023 году, окончив девятый класс, девушка поступила в педагогический колледж. На каникулах подруга предложила ей поработать в детском лагере. Никакого собеседования с работодателем не было. «Мне позвонили в последний день перед открытием смены. Сказали: вожатых не хватает, можешь завтра приехать?» — рассказывает Соня. Как раз в июне 2023-го вступили в действие поправки к Трудовому кодексу, согласно которым подростки старше 14 лет могут устраиваться на работу **без разрешения органов опеки**, поэтому оформление оказалось простым.

«Каким было первое впечатление от места работы? Я поняла, что будет сложно», — смеется девушка. Вожатые в лагере встают в 7.30 утра. В 8.00 нужно разбудить отряд — 24 человека, провести зарядку, накрыть в столовой завтрак. К 10.00 проводить подопечных на кружки, потом — в душ, затем — накрыть обед. В 14.00 — уложить всех на тихий час. Вечером — накормить полдником и ужином и в 20.00 развлечь дискотекой или отрядным «огоньком».

«В лагере есть еще воспитатели, но они в основном занимаются документами. А вожатые — обычно это два-три человека на отряд, — непосредственно работают с детьми. Основная задача — чтобы отдыхающие не сидели без дела, с ними нужно

постоянно играть в подвижные или настольные игры», — объясняет Соня.

После отбоя вожатые проводят планерки и репетиции завтрашних мероприятий. Иногда это затягивается до глубокой ночи. «Труднее всего перед заездом новой смены. Накануне мы должны убрать территорию, застелить постели во всех корпусах.

Ложишься часа в 3.00 ночи, в 6.00 уже встаешь и до обеда сидишь на воротах. Каждого ребенка нужно встретить, проводить до корпуса, расспросить, что он любит, в каких мероприятиях хотел бы участвовать».

Соню поставили на первый отряд, где отдыхают подростки от 13 до 17 лет. Ей на тот момент было пятнадцать. «В лагере были и другие несовершеннолетние вожатые. Их возраст не раскрывали, боялись, что дети не будут слушаться. Ну мой-то возраст знали и все равно делали, как я скажу», — добавляет она многозначительно. Спортивная закалка помогла вожатой наладить дисциплину.

Смена длится 21 день. За это время вожатый может трижды взять выходной. Летом 2023 года Соня отработала в лагере три смены. В 2024-м вернулась на все каникулы. Зарплата вожатого очень скромна — 8 тысяч рублей за смену. С учетом премии за сезон выходит около 40 тысяч рублей. София купила на эти деньги телефон.

В течение учебного года она планирует работать хостес в ресторане (в колледже девушке оформили индивидуальный план посещения занятий), чтобы оплачивать съемную



квартиру и жить отдельно от родителей. Как отмечает Соня, все ее подруги тоже совмещают учебу с работой.



Фото: Дмитрий Лебедев / Коммерсантъ

## «Большинство вакансий — шлак»

Татьяна училась в самых престижных школах Саратова — физико-техническом лицее и лицее гуманитарных наук. «Кем только не мечтала стать — и врачом, и танцовщицей, и певицей, и в интерполе служить, — вспоминает она. — После 10-го класса мама сказала: Таня, на каникулах ты пойдешь работать. Сидеть дома было скучно, и я согласилась. Разместила резюме на Head Hunter. Выяснилось, что выбор вакансий для несовершеннолетних невелик, и чаще всего это шлак».

По Трудовому кодексу подросток в возрасте от 14 до 16 лет может работать не больше 24 часов в неделю, от 16 до 18 — не более 35 часов. Ему положен увеличенный отпуск — 31 день в

любое удобное время. Запрещено привлекать подростков для продажи алкоголя и табака, использовать на тяжелых и вредных работах, ставить в ночные смены, отправлять в командировки, оставлять на сверхурочные задания и т.д. Чтобы уволить такого работника, нужно получить согласие инспекции труда и комиссии по делам несовершеннолетних. «Прием на работу несовершеннолетних сопряжен для работодателей больше со сложностями, чем с преимуществами», — **отмечает** председатель Общероссийского профсоюза медиаторов Владимир Кузнецов.

Таня выбирала между промоутером и оператором колл-центра. «Устроилась в компанию мобильной связи. Это работа очень нудная, высасывает много энергии. Неприятно, когда бросают трубку, но еще хуже — когда не бросают и продолжают отказывать. Ты понимаешь, что клиент не согласится на покупку услуги, но не имеешь права первой прекратить разговор. Сидишь полчаса, слушаешь и думаешь: пожалуйста-пожалуйста, брось трубку, я бы за это время еще десять человек обзвонила. Другая категория сложных клиентов — бабушки, которые рады любому общению.

Самый противный случай — однажды мне ответил грубый мужик, начал рассказывать: «Сейчас подо мной лежит такая шикарная женщина». Мне было 16 лет, я просто онемела от омерзения», — вспоминает Татьяна.

Первую зарплату — 12 тысяч рублей — она потратила на косметику. Подработка в колл-центре закончилась вместе с каникулами.

На следующий год после неудачной сдачи ЕГЭ Таня устроилась

в пиццерию. «На тот момент я была еще несовершеннолетней, поэтому меня официально оформили на четыре часа в день, а на деле я работала восемь. То есть половину зарплаты и премии я получала вчерную. Это частая практика. Со мной работал 17-летний мальчик, который был оформлен таким же образом». В пиццерии Таня зарабатывала 35–40 тысяч рублей в месяц.

В ее обязанности входило работать на кассе, а также готовить напитки, салаты и десерты. Как говорит Таня, самые трудные дни — 1 сентября и 30 декабря: «Уже в 8.00 утра висит несколько заказов, каждый на миллиард пицц для корпоративов. Полная посадка в зале. Всем нужны кофе и кола. Пара пицц обязательно упадет с печи или подгорит. Пиццмейкер не отходит от печи, кассир на подхвате. Бегаешь по кухне туда-сюда, а там тесно, скользко. Домой я приходила вся в синяках».

События 2022 года подняли выручку заведения. «После того как McDonald's и KFC ушли из России, посетителей у нас стало больше. Заказы валили до самого закрытия. После окончания смены мы еще два часа убирались, и домой я попадала практически под утро», — вспоминает девушка.

Однажды, вынося мусор из кухни, она споткнулась о порог и сломала руку. «Боли я сначала не почувствовала, хотела доработать смену и не понимала, почему рука не двигается, пока она не опухла». Управляющий предложил сказать врачам, что Таня упала на улице. За это работодатель оплатил ей больничный и отпуск с учетом не официальной, а реальной зарплаты.

Пересдав ЕГЭ, девушка поступила в университет учиться на археолога. Сейчас она планирует устроиться консультантом в магазин одежды «либо на четырехчасовой день активной работы, либо на 8–10 часов в спокойном режиме, чтобы успевать делать домашку». Заработанные деньги хотела бы откладывать на переезд за границу. Татьяна мечтает



продолжить образование в Южной Корее.



Фото: Александр Щербак / Коммерсантъ

## «Мы — продавцы детской мечты»

Женя поступил в педагогический колледж потому, что это было единственное гуманитарное учебное заведение, куда хватало полученных баллов на ЕГЭ. В группе было трое юношей. Как говорит Женя, преподаватели в колледже относились к ним куда более лояльно, чем к девушкам. Но вот во время практики в школе учителя намекали, что парню здесь не место. Молодой человек оказался не готов к работе в токсичном коллективе и к зарплате 25 тысяч рублей. «Чтобы привлечь в педагогическую профессию мужчин, нужно установить освобождение от службы в армии, как для полицейских или сотрудников МЧС, и поднять стартовую зарплату до 50 тысяч», — полагает он.

Женя ходил по собеседованиям. «Большинство вакансий в



Саратове связаны с продажами. Очень редко попадает что-то интересное, например, вакансия артиста в театре фокусов. Но зарплата там — меньше, чем у учителя».

Молодой человек устроился в школу вокала. «Начальство нам объясняло, что мы — продавцы детской мечты. Выявляем у клиента потребность и закрываем внутреннюю боль, ведь кому-то плохо от того, что он всю жизнь хотел, но не мог петь». Постепенно юный менеджер убедился, что, даже заплатив, далеко не каждый клиент может развить голос и слух. Разочаровавшись в продукте, он уволился.

Следующим местом работы стала школа рисования. Здесь Женя вел пробные уроки с последующей продажей курса. «Это был май 2022 года. Нам говорили, что рисование станет для людей определенной терапией. Но социально-экономическое положение в стране стало таким, что продать курс за 160 тысяч рублей оказалось сложно».

Частичную мобилизацию юноша переждал у бабушки в частном доме с зашторенными окнами. Бабушка так боялась военкома, что даже стиральную машину включала только по ночам, опасаясь, как бы шум через стену не услышали на улице.

Весной 2023-го Женя устроился в исследовательскую компанию — проводить телефонные опросы. «Работал по четыре часа в день, но негативных эмоций набиралось на неделю. Бывало, что меня принимали за телефонного мошенника, а один раз даже за украинского диверсанта».

Знакомый предложил Жене поработать на московское

рекламное агентство, которое продюсирует популярных блогеров. «Я монтирую видео. На сборку короткого ролика для соцсетей хронометражем от 15 секунд до минуты уходит один-два часа. Над большим шоу можно работать неделю и дольше».

По словам собеседника, у работы на удаленке «есть только один минус — за несколько месяцев я набрал килограммов пять».

Женя уверен, что нынешняя работа вывела его в средний класс: он может позволить себе поездки на такси, обеды в кафе и походы в театр. «В детстве я ни разу не был на балете и никогда не думал, что мне может понравиться. Но моя девушка, которая с детства мечтала стать балериной, перед новым годом вытащила меня на «Щелкунчика». После этого мы ходили на «Лебединое озеро» — я в безумном восторге, видели «Тысячу и одну ночь», «Жизель», — рассказывает молодой человек. Жаль только, что здание саратовского театра оперы и балета, пришедшее в аварийное состояние, закрыто на реконструкцию. Ремонт, как [признает](#) региональный минкульт, затянется до 2027 года. На спектакли Женя, как и другие саратовцы, ездит в бывший заводской клуб, куда переехала труппа.



Фото: Евгения Яблонская / Коммерсантъ

Большую часть заработанных денег он вкладывает в собственный музыкальный онлайн-проект. «Я сам себе и композитор, и исполнитель, и стилист, и дизайнер. У меня есть канал в YouTube, где я выкладываю барабанные каверы на Linkin Park, Korn, Slipknot, Rammstein, и страница во «ВК» с оригинальными релизами тяжелой музыки», — объясняет Женя.

По его словам,

начинать делать музыку можно без стартового капитала — достаточно скачать плагины, моделирующие звучание разных инструментов. Настоящая гитара, которую

будет приятно слушать, стоит от 20 до 30 тысяч рублей.

С барабанами дело обстоит сложнее. «Акустические барабаны, как правило, некуда ставить, их звук дорого записывать. Проще взять электронную ударную установку, это тоже 20–30 тысяч рублей. Микшеры можно заказать на AliExpress за 7 тысяч рублей. Динамический микрофон стоит 6 тысяч, студийный — от 10 000». Репетиционную точку он оборудовал дома, обив стены комнаты акустическим поролоном.

Женя надеется открыть локальный лейбл звукозаписи. «В Саратове много талантливых ребят. Несмотря на ситуацию в стране, местное музыкальное движение очень развито. Для музыкантов все происходящее вокруг — даже плюс, ведь художники черпают вдохновение из страданий».

## Как это делали в 90-е

Почти 70 процентов россиян подрабатывали в студенческие годы. Как показал [опрос](#), проведенный сервисом «Работа.ру», чаще всего студенты выбирают для подработки профессию продавца или грузчика. Главным критерием выбора становится свободный график.

45-летний Михаил с удовольствием вспоминает, как после первого курса филфака торговал на улице видеокассетами (собеседник беспокоится, что не все современные читатели видели эти штуки вживую).

«Мы с приятелем приехали на склад известной в Саратове пиратской фирмы. Это был полуподвал, в котором сидел управляющий Серега. «Ну че, пацаны, фильмы смотрели? Видик дома есть?» — спросил Серега. Я соврал, что есть. На самом деле такой роскоши у нас, конечно, не водилось. Серега велел



назавтра приехать с паспортами. На следующий день в подвале сидел уже другой управляющий — Леха, а рядом с ним — растерянный парнишка и возмущенная блондинка. Оказалось, что парнишка потерял на точке коробку с кассетами. Управляющий забрал у него паспорт и требовал возместить недостачу, а блондинистая мама парнишки грозила фирме знакомым полковником налоговой полиции. Приятель мой, поняв расклад, вышел покурить и не вернулся. А мне деваться было некуда — нужно было заработать на зимнюю куртку».

Миша отдал управляющему паспорт и пошел на точку. «Отношения с работодателем были вполне первобытные и веселые. Никакой медкнижки, никакой трудовой не было».

Лотки с видеокассетами стояли на площади у цирка. Каждое утро продавцы притаскивали сюда со склада фанерки и ящики, из которых сооружали прилавки, и баулы с кассетами. «Продавцы постарше толкали новинки — «Титаник», «Воздушная тюрьма», «Чужой-4». А я мог продать все, даже старье, потому что красиво рассказывал», — хвастается Михаил. Покупатели слушали его рецензии с удовольствием (тут собеседник снова беспокоится, поймут ли современные читатели, почему отзывы о фильме нельзя было погуглить). Правда, бывали, как говорит Миша, «сволочи, которые, узнав от меня о содержании фильма, не покупали кассету, а шли в прокат».

Миша организовал на хозяйской точке собственный потайной видеопрокат. За пять рублей клиент мог взять кассету на один вечер (продавались кассеты по 33 рубля). Продавец клал эти деньги себе в карман (с каждой проданной кассеты он получал гораздо меньше — только по одному рублю), покупал у

цветочниц прозрачную пленку. Когда клиент возвращал кассету, Миша заново ее оборачивал, запаивая пленку утюгом и ставил обратно на прилавок.



Фото: Дмитрий Лебедев / Коммерсантъ

Самым прибыльным способом приработка была продажа порно. На тот момент торговля контентом 18+ была, как вспоминает собеседник, «не запрещена, но и не разрешена, все оставалось на усмотрение товарища майора из соседнего РОВД». Если клиент искал на лотке с видео кино для взрослых, продавец мог сбегать к торговцам сигаретами (они специализировались на доставке такого товара, но никогда не взаимодействовали с конечным покупателем), купить у них кассету за 16 рублей и впарить страждущему уже за полтинник.

«Но клиент мог быть и подставным. Опытные продавцы знали ментов в лицо и даже чуяли. Однажды ко мне подошел такой

дед, попросил чего-нибудь погорячее.

Я спрашиваю у соседа: как думаешь, это мент? Сосед посмотрел внимательно и кивнул. Я говорю: как ты узнал? Сосед отвечает: у него виски выбриты по-особому, под фуражку».

Лучшие продажи, вспоминает Миша, были в пятницу и субботу, когда покупатели запасались зрелищами перед поездкой на дачу. Даже состоятельные саратовцы (их студент вычислял по пристегнутому к поясу пейджеру) не покупали больше трех кассет сразу. Только «новые русские» (Миша называл так обладателей барсетки и мобилы) позволяли себе сразу пять. Специфическая аудитория требовала исключительно «кино про гангстеров». Ассортимент голливудских боевиков на саратовских лотках был не безграничен, и Миша убеждал покупателей познакомиться с истоками профессии, предлагая фильмы об итальянской мафии с Аленом Делоном.

О бытовых удобствах для продавцов никто не заботился. Михаил говорит, что стоять под палящим солнцем «тяжело первые два дня, потом привыкаешь». Присесть, как оказалось, можно прямо на коробку с товаром, «я сам удивился, когда понял, насколько кассеты прочные». Пирожки и чай по торговым рядам разносили коробейники. Вопрос с туалетом решал каждый, как мог.

Воровали товар не часто — если не считать тех случаев, когда продавец перебрал с алкоголем на рабочем месте и потерял бдительность. Как вспоминает собеседник, «нравы были свободные, можно было пить на улице из бутылки, милиция не цеплялась», к концу дня торговцы позволяли себе расслабиться.



За летние каникулы 1998-го студент заработал 4 тысячи рублей. «Это при долларе по шесть рублей. То есть около 65 тысяч рублей сегодняшними деньгами», — поясняет Михаил. Купил кожанку и ботинки на рынке у вокзала в последние выходные перед понедельником 17 августа, когда правительство объявило дефолт и [курс доллара](#) вместе с ценами на все подскочил в три раза.

С улыбкой Миша говорит, что гордится «тем 19-летним парнишкой, которым тогда был». Сейчас его сыну тоже девятнадцать. Юноша учится на медицинского психолога. Спрашиваю, разрешил бы ему собеседник подрабатывать в таких условиях? «В таких, как я работал?.. — мужчина перестает улыбаться и даже заикается от возмущения. — Да это немыслимо!»



Фото: Василий Дерюгин / Коммерсантъ



# Все ушли на фронт

Причиной нынешнего кризиса на рынке труда, как **полагает** заместитель директора центра трудовых исследований ВШЭ Ростислав Капелюшников, стали локдауны 2020 года. «Спрос на одни виды товаров и услуг сильно просел, тогда как на другие резко вырос. Разделение видов экономической деятельности на выигравшие и проигравшие шло по линии онлайн против офлайн», — отмечает исследователь. С того времени начался «взрывной, причем абсолютно повсеместный, рост неудовлетворенного спроса на рабочую силу: одна часть предприятий стала открывать вакансии, пытаясь переманить нужных работников извне, тогда как другая была вынуждена открывать вакансии, чтобы компенсировать потери персонала».

По наблюдениям Капелюшникова, в 2022 году «перевод экономики на полувоенные рельсы» еще раз перекроил рынок: «Санкционный кризис поставил в значительно более выигрышное положение предприятия ВПК, операторов параллельного импорта, агентов, сумевших занять ниши, оставленные ушедшими зарубежными компаниями. В проигрышной ситуации оказались предприятия, пострадавшие от санкций, с критической зависимостью от иностранных комплектующих и т.д.».

Фавориты и лузеры продолжили бороться за работников (одни — чтобы справиться с повалившимися заказами, другие — чтобы удержаться на плаву), но возможности «оборонки» оказались неизмеримо больше, чем у конкурентов.

По **сведениям** Роструда, уровень зарплаты в промышленно-производственном секторе по сравнению с 2018 годом вырос на 307 процентов. Самой высокооплачиваемой в промышленности стала профессия фрезеровщика со средней предлагаемой заработной платой для новых сотрудников 122 061 рубль в месяц. В рейтинг также вошли профессии строгальщика и газорезчика со средними зарплатными предложениями 112 874 рубля и 109 781 рубль в месяц.

По **словам** президента Путина, к оборонно-промышленному комплексу относятся 6 тысяч предприятий, и еще 10 тысяч считаются «смежниками». Как **говорит** первый вице-премьер Денис Мантуров, за 2023 год численность работников ОПК выросла на 500 тысяч человек, с начала 2024-го — еще на 100 тысяч. И спрос этой огромной машины не удовлетворен. Как **подсчитали** журналисты Би-би-си, в сентябре на крупнейших российских порталах по поиску работы было размещено более 90 тысяч вакансий, где упоминались оборонные предприятия.

Сворачивать мощности военных заводов в ближайшие годы не планируется. По **словам** Дениса Мантурова, после СВО предприятия будут три-четыре года восполнять резервы техники, а затем займутся работой на экспорт. «В мире огромный спрос на нашу военную продукцию, которая прошла испытания реальными боевыми действиями», — отмечает вице-премьер.

Как **предполагает** Ростислав Капелюшников, «российской экономике, по-видимому, предстоит в течение продолжительного времени существовать в стрессовых условиях острого недостатка трудовых ресурсов». По оценкам исследователя, из-за мобилизации и релокации «гражданский сектор мог потерять до миллиона работников».



Фото: Алексей Зотов/Коммерсантъ

Сколько россиян, ранее занятых мирным трудом, заключили контракт с Минобороны и частными военными компаниями, неизвестно. Но очевидно, что речь идет о сотнях тысяч, ведь, по **словам** президента, в зоне СВО находятся около 700 тысяч человек. Сколько человек получили тяжелые увечья или погибли, то есть уже никогда не вернутся на прежние рабочие места, также неизвестно.

Спецоперация напрямую и опосредованно через предприятия ВПК высасывает рабочую силу из других отраслей экономики. «Мы, как кадровая компания, видим активный переток рабочих кадров и ИТР в регионы, где расположены предприятия ВПК. Кандидаты делают такой выбор по причине существенно более привлекательной заработной платы и наличия брони. Более высокая привлекательность предприятий оборонно-промышленного комплекса приводит к росту дефицита кадров в других отраслях промышленности», — **отмечают** специалисты рекрутинговой компании «Анкор». По **наблюдениям**



Капелюшникова, с наибольшими трудностями сталкиваются предприятия пищевой, легкой, полиграфической промышленности, которым не достается квалифицированных рабочих. По [сведениям](#) платформы HeadHunter, в строительной отрасли дефицит кадров за год вырос на 31 процент.

Как [отмечают](#) эксперты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, еще тяжелее приходится среднему и малому бизнесу: «Страдает сфера услуг (торговля, ЖКХ, гостиницы и рестораны), которая не может предложить зарплаты того же уровня, что и промышленные предприятия».

По [сведениям](#) HeadHunter, с начала года зарплатные предложения на портале увеличились на 35 процентов. «Это очень интересная кризисная спираль.

Работодатели поднимают зарплаты на новые позиции, стимулируют людей покидать текущие места работы, что влечет за собой создание новых вакансий и в конечном итоге еще больший рост предлагаемых зарплат. В нашей стране больше никогда не будет дешевой рабочей силы.

Это новая реальность», — уверен гендиректор HeadHunter Дмитрий Сергиенков.

Но даже за деньги не купить того, чего нет. Число вакансий в стране за год [увеличилось](#) на 30 процентов, а число резюме — только на один процент. Как [полагают](#) эксперты института экономики РАН, экономике России не хватает 4,8 миллиона человек. «Сошлись сразу несколько негативных факторов: на



рынок труда вышло малочисленное поколение рожденных в 1990-е, часть трудоспособного населения участвует в СВО и недоступна для предприятий, ослаб миграционный приток, ухудшилась доступность технологий — как результат замедлился рост производительности труда. В необходимом количестве рабочую силу взять физически негде», — **уверен** директор научно-исследовательского центра пространственного анализа и региональной диагностики РАНХиГС Дмитрий Землянский.

## Дорогу молодым

Представители сервисов по поиску работы третий год отмечают рост количества вакансий для подростков и молодых людей без профессионального стажа, от которых в более благополучные времена работодатели воротили нос. По **наблюдениям** «Авито Работа», за 2022 год число таких вакансий выросло на 59 процентов. За 2023-й, по **подсчетам** НН, их количество подскочило в три раза, а весной 2024-го увеличилось год к году еще на треть.

Самое большое количество предложений приходится на сферу торговли и обслуживания, пострадавшую из-за оттока взрослых сотрудников. «Это скорее крик отчаяния, — **полагает** управляющий директор кадровой компании Unity Феликс Кугел. — Таким способом можно частично и временно закрыть потребности компаний в персонале. Но полномасштабно проблему подростками не решить».

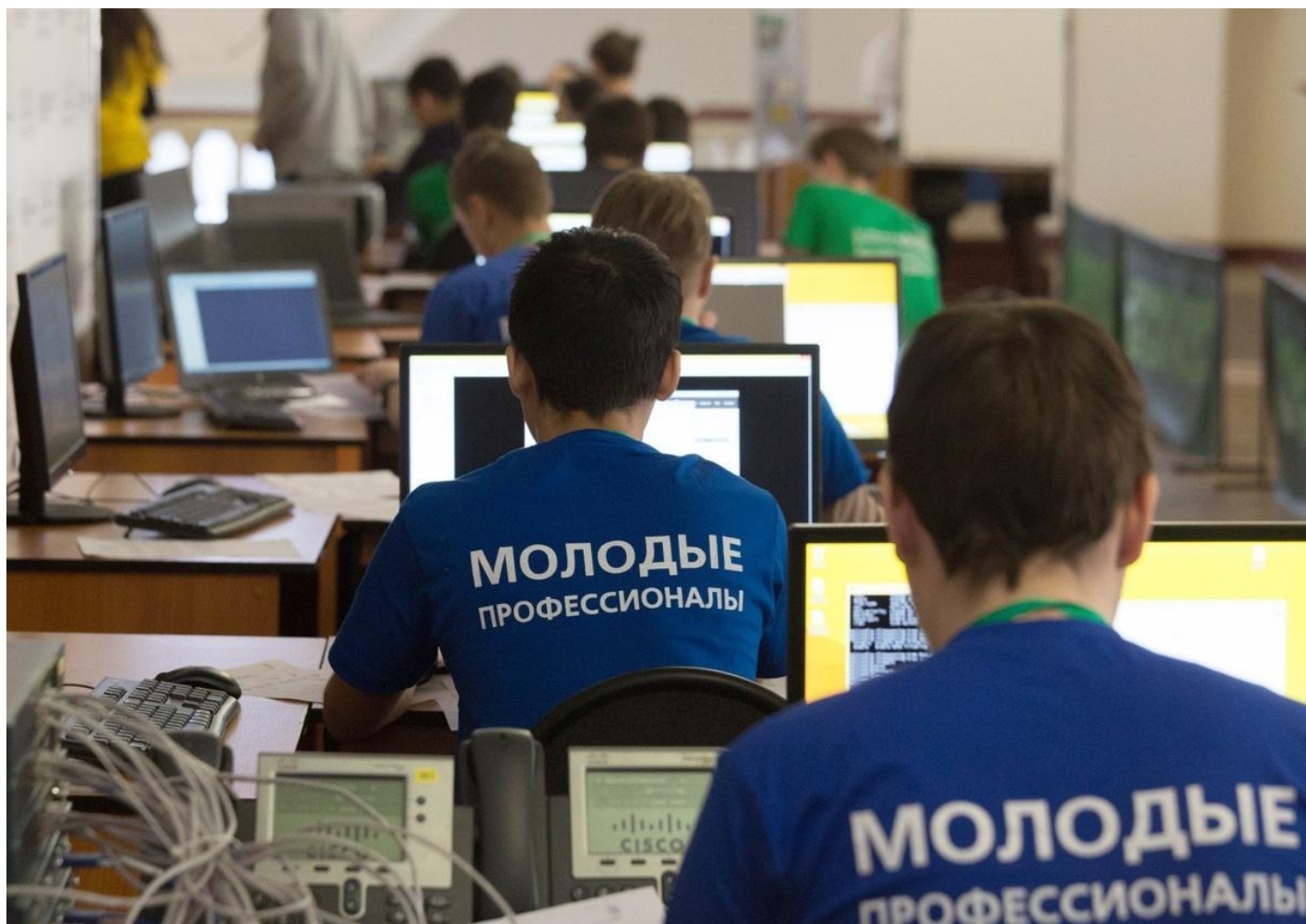


Фото: Вадим Брайдов / ТАСС

Несмотря на рост интереса со стороны работодателей, нельзя сказать, что российский рынок труда перестроился под самых юных соискателей. По [наблюдениям](#) HeadHunter, для молодых подходит только девять процентов от общего количества вакансий и в среднем молодому человеку предложат зарплату на 11 тысяч рублей меньше, чем опытному. По [наблюдениям](#) «Работа.ру», нанимают подростков лишь 16 процентов компаний. В большинстве случаев (67 процентов) — это сезонные вакансии. Среди тех работодателей, которые не хотят связываться со школьниками, 56 процентов указали, что у них нет заданий для работников такого возраста, а 30 процентов видят в найме такого сотрудника юридические риски.

Сами российские тинейджеры хотят самостоятельно зарабатывать. По [подсчетам](#) HeadHunter,

в нынешнем году перед началом летних каникул соискатели до 17 лет открыли или обновили около 166 тысяч резюме, это каждое двадцатое резюме на портале.

Как [показал опрос](#) «Ингосстраха» и Аналитического центра Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), 43 процента молодых россиян заработали первые деньги до совершеннолетия. Среди студентов колледжей, по [результатам исследования](#) РАНХиГС, 30 процентов начали работать еще до поступления в учебное заведение, 57 процентов нашли заработок до третьего курса. [В вузах имеют подработку](#) 65 процентов третьекурсников — правда, большинство из них хотели бы поменять работу после получения диплома.

Государственные мужи тоже обратили взоры в сторону юношества. Например, в [Татарстане](#) гендиректор особой экономической зоны «Алабуга» Тимур Шагивалеев предложил перенести очные занятия в колледжах и вузах на вечер, чтобы студенты могли полноценно работать днем. По его расчетам, это даст местной экономике 235 тысяч работников.

Ранее Госсовет республики [предлагал](#) внести в Трудовой кодекс изменения, позволяющие использовать детей с 16 лет на вредных и опасных производствах. Инициативу [поддержали](#) власти Кабардино-Балкарии, Камчатского края, Сахалинской, Ивановской и Томской областей. Правда, при обсуждении документа татарстанские депутаты вспомнили о «влиянии вредных производственных факторов на неокрепшие молодые организмы», из-за которого юные граждане не смогут выполнить другую поставленную государством задачу — по поддержанию демографии. Совет законодателей при Федеральном собрании рекомендовал доработать проект, а затем внести в Госдуму.