

Першая спроба

Ідзі маладых

СТУДЭНТ ШУКАЕ РАБОТУ...

ШТО ТРЭБА ВЕДАЦЬ, КАБ ЯЕ ЗНАЙСЦІ?

«Ваш працоўны досвед?» — такое пытанне даводзілася чуць кожнаму, хто спрабаваў знайсці работу. А што, калі яно адраслава нядаўняму выпускніку ВНУ, чые веды адпавядаюць прынцыпу «ўсяго патроху». На гэта пытанне адказала Карына МІХАЛЕВІЧ, заснавальніца інтэрнэт-праекта па пошуку работы для студэнтаў «Jellyfish».



Каманда «Джэліфіш» (Карына ў цэнтры).

— На чацвёртым курсе ўніверсітэта я сур'ёзна задумалася наконт працаўладкавання. Вопыту ў мяне ніякага не было, акрамя штогадовай месячнай вучэбнай практыкі. На жаль, у большасці такіх выпадкаў студэнт і працадаўца сустракаюцца ўсяго два разы, у першы і апошні дзень практыкі. Гэта можа адбывацца з розных прычын. Кампанія не гатова марнаваць час і грошы на навучанне старонняга чалавека, другі варыянт — студэнт не матываваны, ён не цікавіцца справамі кампаніі і, наогул, прыйшоў туды дзеля «птушакі». Асабліва гэта датычыцца студэнтаў першых курсаў. А час ляжыць хутка, і раптам ты разумееш, што нічога не ведаеш і не ўмееш. Так я прыйшла да неабходнасці пошуку стажыроўкі. Праштудзіраваўшы некалькі сайтаў, заўважыла, што прапановы такога кшталту мала і ўсе яны разрозненыя. Я стварыла групу «УКантакце» і стала збіраць існуючыя ў інтэрнэце запрашэнні. Гэта ідэя была падтрымана карыстальнікамі сацыяльнай сеткі. Так у мяне і саспела ідэя стварыць адзіную мультыплатформу па пошуку работы для студэнтаў, — распавяла Карына.

«З намі супрацоўнічаюць больш як 150 кампаній. У сярэднім за месяц мы атрымліваем 30—40 прапанов. Ад 8 да 15 чалавек штомесяц знаходзяць праз нас месца работы. Для тых, хто шукае заробак, стажыроўка — не лепшы варыянт. Кіраўніцтва калі і будзе плаціць, гэтага хопіць хіба на праезд ды лёгкія «перакусы». А вось прымяніць тэарытычныя веды, атрыманыя ў інстытуце, зацікавіць працадаўцу і атрымаць месца — іншая справа. Ведаецца, прасцей навучыць студэнта, чым перааробіваць пад сябе прафесійна сфарміраваную асобу. Пасля стажыроўкі кампанія будзе лабіраваць вашу кандыдатуру, бо на вас выдаткаваныя пэўныя сродкі».

Як сказала далей Карына, найбольшую складанасць для студэнтаў уяўляе напісанне рэзюмэ — калі яны разумюць, што ў іх няма досведу, а пад гэты пункт адведзена больш за ўсё палёў, то міжволі пачынаюць панікаваць. Звычайна ў такіх выпадках саіскальнік не піша нічога. А трэба ўсё ж такі пастарацца прыгадаць, магчыма, вы набылі нейкія навыкі падчас практыкі або пісалі курсавую па тых пытаннях, што датычацца палітыкі кампаніі. А там, дзе патра-

буецца расказаць пра сябе, студэнты звычайна проста капіруюць нешта з інтэрнэту.

— Праглядаючы рэзюмэ, заўважыла яшчэ адну распаўсюджаную памылку — жаданне расказаць пра ўсе прафесійныя сферы, у якіх выпала быць задзейнічанымі. Напрыклад, дзяўчына шукае стажыроўку на пасаду менеджара, а піша, што працавала ў «Макдональдсе». На нашым сайце мы ўвялі відэарэзюмэ. Гэта папулярная сусветная практыка, але да нас прыйшло пакуль толькі адно такое пасланне, дзе дзяўчына расказвала пра сябе на англійскай мове. Атрымалася вельмі эфектна, — працягвае заснавальніца інтэрнэт-праекта.

Напрыканцы размовы Карына падзялілася планами на будучыню.

— Мы ўводзім практыку тэматычных семінараў, куды запрашаем працадаўцаў і студэнтаў, дзе апошнія могуць задаць пытанні, якія датычацца палітыкі кампаніі і іншага. На нашым сайце будуць прадстаўлены не толькі актуальныя стажыроўкі, але і карысныя парады, лайфхакі, інтэрв'ю стажораў і прадстаўнікоў кампаній. Мы збіраем публікаваць падборку кніг, сайтаў, інтэрнэт-рэсурсаў для прафесійнага развіцця. Асноўнай «фішкай» будзе відэаагляд офісаў лепшых кампаній. Робіцца гэта для таго, каб студэнт мог пазнаёміцца з карпаратыўнай культурай магчымага месца работы. Грошы на працоўку сайта мы збіралі праз краўдфандынг: за два месяцы — сем мільянаў рублёў старымі. Фатаграфіі нашых дабрачынцаў мы размесцім на сайце ў раздзеле «Алея славы». Наогул, будзем старацца напаяць кантэнт цікавымі рэчамі. Наша каманда — нядаўнія студэнты, маладыя спецыялісты, якія самі памятаюць, як шукалі работу і чаго ім канкрэтна не хапала. Цяпер мы яшчэ вырашаем пэўныя пытанні, якія датычацца дызайну, вэрсткі, але ў хуткім часе плануем канчаткова запустыцца.

Алена ЯКАВЕНКА.

Самі для сябе

«Хмарцы» — бязвоблачнай будучыні!

Займець уласны бізнес марыць ледзь не кожны малады чалавек. Сапраўды, хто не хацеў бы такое месца работы, дзе ўсё залежала б толькі ад яго рашэнняў, а пры добрым супадзенні абставін яшчэ і прыносіла добры прыбытак? Але рызыкунец уласнымі грашымі і стварыць працоўнае месца для саміх сябе рашаюцца адзінкі. Сярод іх — чацвёртакурснікі Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта інфарматыкі і радыёэлектронікі Мікіта ПУШНОЎ з факультэта камп'ютарных сістэм і сетак і Ганна ЛОСЬ з інжынерна-эканамічнага факультэта. Паўтара года таму яны адкрылі ІТ-кампанію з рамантычнай назвай «Хмарка». Сёння фірма займае цэлы офіс у цэнтры сталіцы, а ў яе штаце — каля дзесяці чалавек.

Пытанні са стартавым капіталам перад кампаньёнамі не стаяла. Прыцягальнасць сферы ІТ у тым, што для старту патрэбныя толькі камп'ютар, інтэрнэт і вольны час, лічыць Мікіта. Выдаткі студэнты пакрывалі з уласных зберажэнняў, потым кампанія пачала зрабляць на сябе сама.

— Зразумела, увайце на ІТ-рынак, дзе хапае моцных гульцоў, не так проста, — расказвае Мікіта. — Нам на першым этапе было цяжка сябе пазіцыянаваць, таму мы хапаліся за любыя праекты, якія знаходзілі: за стварэнне вэб-сайтаў, мабільных праграм... Гэта, пэўна, было нашай памылкай — мы так пашырылі кола паслуг, што не маглі сябе лаканічна прадставіць кліентам. Цяпер вось мэтанакіравана шукаем тыя сферы, у якіх мы мацнейшыя. Галоўнай «фішкай», якая вылучае нас сярод іншых, сталі маркетынговыя даследаванні, якія праводзім перад тым, як нешта ствараць. Аналагічную паслугу аказваюць усяго некалькі беларускіх кампаній.

Першым праектам для «Хмаркі» стала стварэнне вялікай карпаратыўнай сістэмы для расійскай кампаніі, якая прадае квіткі на масавыя мерапрыемствы. Фактычна яго рэалізацыя працягваецца і сёння. Каманда стварала мабільныя праграмы, вэб-сайт, распрацоўвала дызайн — па сутнасці, аказвала поўны спектр ІТ-паслуг.

Мікіта расказвае, што заказчыкі знайшліся праз так званыя фрыланс-біржы — сайты, дзе праграмісты без пастаяннага месца работы прапануюць свае паслугі. Вырашальным для расіян момантам стала тое, што ім спадабалася манера размовы айцішнікаў-пачаткоўцаў. Такая, здавалася б, дробная дэталёўка вырашыла лёс кампаніі...



Фота Сяргея Нікановіча.

— Заказы і дагэтуль з'яўляюцца для нас праблемай, — прызнаецца Ганна. — Большасць хочучь наймаць вядомыя кампаніі, якія ўжо добра сябе зарэкамендавалі, маюць вопыт не менш як пяць гадоў, партфолія ў тысячу праектаў, штат у паўтары сотні чалавек... Таму мы робім стаўку на персанальную работу — самі шукаем кліентаў, вядзём з імі перамовы.

Цяпер у скарбонцы «Хмаркі» ўжо дзясяткі праектаў. Сярод галоўных стваральнікі вылучаюць, напрыклад, сэрвіс па заказе грузавага таксі накіраванага сусветна вядомага для нас праблемай, — прызнаецца Ганна. — Большасць хочучь наймаць вядомыя кампаніі, якія ўжо добра сябе зарэкамендавалі, маюць вопыт не менш як пяць гадоў, партфолія ў тысячу праектаў, штат у паўтары сотні чалавек... Таму мы робім стаўку на персанальную работу — самі шукаем кліентаў, вядзём з імі перамовы.

Увек для адной з французскіх кампаній. Ёсць таксама праект, які выконваюць для адной з прыватных стаматалагічных клінік, — ім патрэбны сайт з магчымаасцю заказа квіткаў праз інтэрнэт, наяўнасцю віртуальнай карткі пацыента і іншымі «наваротамі». Смеючыся, стваральнікі кампаніі называюць адным з галоўных праектаў і свой уласны сайт — ён перарабляўся ўжо дзевяць разоў, пакуль вынік не задаволіў усіх.

Ці не замінае ўласны бізнес вучобе? Юныя прадпрыемальнікі сцвярджаюць, што не. У Ганны, напрыклад, сярэдні бал за сесію пачынаецца з 9,8. Мікіта кажа, што ў яго ўсё не так бязвоблачна, але хлопец першапачаткова аддаваў прыярытэт рабоце, а не вучобе. Вядома, часам прыходзіцца выбіраць, расклад не заўсёды зручны, каб паспяваць на работу. Але некаторыя выкладчыкі, наадварот, рады, калі студэнты могуць прывесці ў прыклад свой уласны вопыт.

— Цяпер мы трохі застылі ў сваім развіцці, — канстатуе Мікіта. — Гэта як з дзіцем — спачатку яно расце хутка, але калі становіцца старэйшым, рост запавольваецца. Таму нам трэба шукаць новыя варыянты для развіцця, напрыклад выходзіць на заходнеўрапейскі ці амерыканскі рынкі, шукаць заказчыкаў там. Гэта вельмі важны досвед, які можа прынесці шмат новага.

Яраслаў ЛЫСКАВЕЦ. lyskavets@vziazda.by

ВОСЕМ ГАДЗІН ФІТНЕСУ... З АНУЧАЙ

НЯХАЙ МЯНЕ НАВУЧАЦЬ

Чатыры гады таму Максім працаваў начальнікам вытворчасці на прадпрыемстве, дзе выраблялі ўпаковачную тару, потым завод перапрадалі, сярод работнікаў пачаліся скарачэнні, і хлопец апынуўся ў хісткай сітуацыі. Трэба было шукаць заняткаў, і малады чалавек выбраў прадпрыемства — аказанне клінінговых паслуг. Напачатку быў кіраўніком і выканаўцам у адной асобе — прымаў заказы, прыбіраў і пастаянна набіраўся вопыту: чытаў матэрыялы ў інтэрнэце, шукаў відэа, вывучаў хімічныя асаблівасці мыйных сродкаў, праглядаў форумы і ездзіў у Маскву на спецыялізаваныя выставы.

— Да ўсякай справы павінна прыкладацца ўменне, — разважае Максім. — Тут як з прасам працаваць: нібыта проста, а без досведу і кашулю спаліць можна. Часам заказчыкі, каб эканоміць, наймаюць для прыбірання студэнтаў, а потым расстроіваюцца, бо няправільна апрацаваныя рэчы сапсаваліся. Калі ўжо вырашана наняць памочнікаў, то няхай яны будуць прафесіяналамі. Для клінераў існуюць спецыяльныя курсы, але асноўныя веды навучылі атрымліваюць

(Заканчэнне.

Пачатак на 1-й стар. «ЧЗ».)

ЗВЯЗДА

з практыкі ад старшага майстра.

Сярэдні заробак прафесійнага прыбіральшчыка за дзень складае каля 50 рублёў. Большая частка клінераў — моладзь, якая хоча пакуль падумаць, вызначыцца з далейшым шляхам і адначасова падзарабіць грошай. Прыбіраць чужыя кватэры ідуць як студэнты, так і больш дарослыя людзі, у многіх ёсць дыпломы настаўніка, медыка, тэхніка або юрыста, сустракаюцца ваенныя ў адстаўцы. Максім прыгадвае амаль анекдатычны выпадак, калі клінінгам два месяцы займаўся... дырэктар фірмы. Як той потым казаў, перапынак на фізічную працу даў час галаве згенерываць новыя ідэі для развіцця справы.

КАЛІ ПРЫХОДЗІЦЬ ГАСПАДАР...

Пакуль размаўляем, старанна адціраю анучкай шафу ад будаўнічага пылу. Здавалася б, работы на пяць хвілін, а прыгледзішся — бачныя сляды абутку, грыфеля алоўка, плямы ад далоняў. І вось, калі я ўжо збіраюся з палёгкай зачыніць дзверцы, Максім знаходзіць «брак у рабоце» — праводзіць пальцамі па ніжняму баку шуфляды і паказвае шэры пылок. Аказалася, што заказ-

чыкі так часта правяраюць якасць паслугі, праводзячы рукой па самых нечаканых паверхнях.

— Мы аднойчы цырульнію прыбіралі, — расказвае Максім выпадак з практыкі, — патрацілі каля 20 гадзін, а выцёрці пыл над дзвярыма забыліся. Гаспадар жа прыйшоў у дрэнным настроі і якраз над уваходам далонню правёў. Тады мы хуценька ўсё выправілі, але крыўдна і сорамна было. З часам прывучаеш сябе прыбіраць паверхні «ў трох вымярэннях».

З ацэнкай часу, дарэчы, я памылілася: «лёгкаю» кватэру клінеры прыбіраюць каля 8 гадзін. Бывае, работа цягнецца 10—12 гадзін.

Прыборку на дом людзі заказваюць з розных прычын: нехта хворы, нехта прападае на рабоце ледзь не суткамі, камусьці танней заплаціць клінеру, чым прапусціць важную сустрэчу. Кошт чысціні на адным метры вызначаецца на ўзроўні 4 рублёў і залежыць ад складанасці працы. Звычайна клінінговыя кампаніі прапануюць уборкі генеральную, штодзённую і пасля рамонтну. Першая, па словах Максіма, самая цяжкая:



Фота Сяргея Нікановіча.

— Жывуць людзі ў кватэры дзевяць гадоў, а потым нечакана вырашаюць прыбрацца. Зразумела, што за гэты час дом «аброс» рэчамі, а бруд уеўся ў паверхні. Нават калі чысціць увесь дзень, новым рукамынік ці пліта не стане, а гаспадары часам гэтага не разумюць, таму здараюцца і непрыемныя сітуацыі. Лепей за ўсё, калі на час работы кватэра пустуе — так клінерам лягчэй псіхалагічна, і заказчыку пасля вяртання адразу бачны вынік. З іншага боку, адчува-

еш сябе больш спакойна, калі кліент знаходзіцца побач і бачыць, за што ён плаціць грошы. Недапрацоўкі выпраўляюцца адразу на месцы цягам дзесяці хвілін. Прыбіральшчык таксама чалавек і можа збыцца працерці нейкі прадмет. З вопытам клінер ужо аўтаматычна заўважае патэнцыйныя забруджванні, вопытныя кантралююць маладых, і таму гаспадары рэдка наракаюць на якасць.

Рагнеда ЮРГЕЛЬ. yurgel@vziazda.by