

**ОСНОВЫ
ВЫБОРА
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПРОФЕССИИ**

ЭКОНОМИСТ

Специфика профессии:

Экономист осуществляет экономический анализ хозяйственной деятельности организации, разрабатывает мероприятия по обеспечению режима экономии, повышению эффективности работ, выявлению резервов, предупреждению потерь и непроизводительных расходов, более рациональному использованию всех видов ресурсов. Выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для проведения работ (услуг), исследований и разработок в освоении новой техники и технологии.

Плюсы профессии:

- Хорошие экономисты были и остаются самыми востребованными специалистами на рынке труда.
- Высокая заработная плата.

Минусы профессии:

Одно из основных требований к кандидатам - опыт работы на аналогичных должностях. Прежде чем вы станете высококлассным специалистом, способным давать точные прогнозы и эффективные рекомендации, пройдет не один год.

Личные качества:

- умение анализировать большой объем информации,
 - хорошая память,
- высокая концентрация внимания,
 - терпение,
- коммуникабельность,
- организаторские способности.

Бухгалтер

Специфика профессии:

В чистом виде профессии бухгалтер нет. На предприятиях бухгалтеры работают по направлениям: касса, основные средства, валютные операции, расчет зарплаты, склад. За ведение всей бухгалтерии отвечает главный бухгалтер. В небольшой фирме один бухгалтер может отвечать за все. Квалифицированный бухгалтер, разбирающийся во всех вопросах учета и налоговой политики бесценный работник и самый уважаемый человек на предприятии. Однако и ответственность высока он отвечает за любую ошибку в расчетах. Работа бухгалтерии строго контролируется с одной стороны работодателем, с другой - налоговой службой. Поэтому нужно разбираться в перипетиях законодательства и уметь общаться к госорганами. Нужно держать в голове всю финансовую картину предприятия, чтобы знать, как какая-либо сделка отразится на балансе, отчетности и премии генерального директора.

Плюсы профессии:

- Востребованность на рынке труда.
- Преимущественно нормированный рабочий день.
- Можно иметь дополнительный заработок, например, помогать с ведением бухгалтерии мелким предпринимателям.

Минусы профессии:

- Частые изменения и противоречия в законодательстве.
- Постоянное общение с представителями госорганов, особенно с налоговой инспекцией.
- Деятельность бухгалтера жестко регламентирована и не оставляет пространства для творчества.
- Ошибки бухгалтера приводят к санкциям, штрафам и т.п.

Личные качества:

Люди этой профессии должны быть, прежде всего, ответственны и организованны, потому что несвоевременная сдача отчета или потеря какого-нибудь документа может дорого обойтись компании. Кроме того, он должен любить цифры с ними ему придется сталкиваться ежедневно, а ошибка может оказаться роковой. Также необходимы высокая концентрация внимания, скрупулезность и усидчивость, хорошая память и умение молчать и хранить коммерческую тайну.

Аудитор

Специфика профессии:

Аудитор проверяет бухгалтерскую и налоговую отчетность фирм. Доходы и расходы, сделки и договоры - ничто не ускользнет от его взгляда. Соответствует ли закону проведенные финансовые операции? Кто виноват в допущенных промахах? Выявить бухгалтерские ошибки, дать руководству консультации по их исправлению - его основная обязанность. По сути, он ревизор, но в то же время независимый предприниматель, эксперт.

Плюсы профессии:

Высокая заработная плата, которая обычно складывается из оклада и премиальных выплат.

Минусы профессии:

Выбирая эту профессию, будьте готовы к постоянным командировкам и "жизни на колесах". Фирма, заказавшая проверку, может находиться где угодно, а работать нужно непосредственно на месте. За очень короткое время (2-3 недели) аудитор обрабатывает огромное количество информации, и на ошибку не имеет права. Если нарушение будет пропущено, а потом "всплывет" в государственных налоговых органах, фирма не только заплатит штраф, но и потеряет репутацию.

Личные качества:

- честность, принципиальность,
- высокая ответственность, аналитическое мышление, усидчивость.

Маркетолог

Маркетолог - это специалист по изучению вкусов покупателей и продвижению товара. Исследует, какая продукция будет пользоваться большим спросом и почему, оценивает рынок конкретных товаров и услуг. Проводит тщательный мониторинг отрасли, организует работу интервьюеров, выясняющих предпочтения покупателей. Обрабатывает информацию с помощью специальных компьютерных программ. Составляет подробный отчет с цифрами, графиками, сравнительными характеристиками. Делает прогноз и разрабатывает рекомендации.

Плюсы профессии:

Высокая заработная плата. Большие перспективы карьерного роста.

Минусы профессии:

Кропотливый труд. Чтобы найти выгодные рынки сбыта товаров и укрепиться на них, маркетолог сначала должен собрать информацию, проанализировать цены конкурентов, их маркетинговую политику.

Личные качества:

- внимательность,
- аналитическое мышление,
- любовь к работе с цифрами,
 - стрессоустойчивость,
 - творческое мышление,
 - коммуникабельность.

Финансовый директор

Финансовый директор - глава финансовой службы предприятия. Знает все о денежных потоках в организации и умеет распределить их с максимальной пользой. Может просчитать последствия любого принятого решения и вынести вердикт: стоит ли, например, открывать новый филиал фирмы или нет, куда вложить деньги, чтобы получить наибольшую отдачу.

Плюсы профессии:

Высокая зарплата и ее рост в процессе получения опыта и утверждения репутации.

Минусы профессии:

Работа для людей с железными нервами. От действий финансового директора во многом зависит положение компании на рынке. Приходится одновременно работать с ценными бумагами, составлять бюджет, оценивать денежные потоки, инвестиционную привлекательность предприятия. Изучив ситуацию на рынке, маневры конкурентов, возможности собственной компании, он принимает верное решение, определяет финансовую политику, разрабатывает эффективный бизнес-план.

Личные качества:

- умение анализировать большой объем информации,
- хорошая память,
- коммуникабельность,
- терпение,
- высокая концентрация внимания.

Product-менеджер

Product-менеджеры занимаются не самими продажами, а раскруткой фирменной марки. А в отличие от "чистого" маркетолога, они должны разбираться и в рекламе, и в технологии производства продукта, контролировать закупку товара, поддерживать отношения с поставщиками. Во многих компаниях product-менеджер курирует и выкладку товара.

Место работы:

Отдел продаж

Личные качества:

Выбирайте профессию product-менеджера, если вы:

- легко сходитесь с людьми
- хороший организатор
- креативны
- по складу ума – аналитик
- «дружите» с математикой и английским
- готовы к командировкам

Менеджер по рекламе

В СМИ менеджер по рекламе обзванивает потенциальных клиентов и предлагает им разместить на полосах издания или в эфире рекламу. На производственных предприятиях он занимается прямо противоположным: разрабатывает и размещает рекламу на выгодных условиях в средствах массовой информации, отслеживает ее эффективность, проводит маркетинговые исследования. В обоих случаях он может сам придумывать рекламу, выступая в роли криэйтора.

Плюсы профессии: Общение с заказчиками, новые рекламные проекты.

Минусы профессии: Огромная конкуренция в сфере рекламы.

Личные качества:

- Менеджеру по рекламе не обойтись без коммуникабельности и обаяния, нужно уметь убедительно и непринужденно разговаривать с самыми разными людьми, в том числе и с первыми лицами компаний. Еще одно условие успешной карьеры - активность.

ВТЛ менеджер

Термин ВТЛ возник примерно полвека назад. Один из боссов некой крупной компании составлял смету предстоящих расходов на маркетинг: рекламу в прессе, телевидении, радио, PR, разработку новой упаковки. Подвел черту и вдруг вспомнил о неучтенных расходах на раздачу бесплатных образцов товара и организацию массового городского гуляния в честь своей торговой марки. ВТЛ below the line, переводится как под чертой. Сегодня редкие фирмы обходятся без помощи ВТЛ-агентств. Чтобы придумать что-нибудь необычное, помочь заказчику обойти конкурентов, приходится поломать голову. Но любая, пусть даже самая гениальная, идея останется химерой, если на помощь креативщикам не придут менеджеры. Именно они доносят до нас полет творческой фантазии своих коллег. ВТЛ-менеджер выступает в роли координатора. Выбирает, в каких рекламных агентствах поместить заказ компании, следит за его выполнением. Он должен четко понимать конъюнктуру рынка, знать все ограничения рекламы сложных продуктов (особенно табака и алкоголя), соблюдать корпоративную политику данной компании.

Плюсы профессии:

- Профессиональные менеджеры в ВТЛ большая редкость, а значит, открыты пути для карьеры,
- Полное отсутствие рутины,
- Возможность самостоятельно принимать решения,
- Творческая профессия, требующая постоянного притока свежих идей и оригинальных решений.

Минусы профессии:

- За срыв в реализации проекта виновен менеджер,
- Ненормированный рабочий день, часто без выходных и праздников. Отдых наступает лишь после сдачи проекта,
- Очень нервная работа.

Личные качества: как правило, под началом ВТЛ-менеджера порой находится несколько сотен человек. Со всеми нужно найти общий язык, расставить на места, объяснить задачу, проконтролировать, чтобы все шло по плану. ВТЛ-менеджер, прежде всего, администратор. А для этого нужны организаторские способности, развитая логика, умение планировать производственный день, отстаивать свою точку зрения, завязывать и поддерживать контакты.

Антикризисный управляющий

По решению суда пытаются спасти предприятие, находящееся в состоянии банкротства. С одной стороны, этот специалист должен ликвидировать задолженность перед кредиторами, а с другой - помочь предприятию "встать на ноги", позаботиться о сотрудниках и сохранении промышленного потенциала. Если же предприятие не подлежит восстановлению, управляющий должен выгодно продать и за счет вырученных средств расплатиться с долгами.

Плюсы профессии: Услуги опытного специалиста всегда востребованы. Кредиторы, довольные результатом работы управляющего, советуют обратиться к нему знакомым, попавшим в похожую ситуацию. Владельцы предприятий, испуганные перспективой потерять свой бизнес, на вознаграждение обычно не скупаются.

Минусы профессии:

Найти выход из сложной ситуации может только высокопрофессиональный экономист. Работать ему часто приходится во враждебной среде, где конфликт накален до предела. Долги, недовольные рабочие, скрытая война с теми, кто довел предприятие до банкротства, - обычная ситуация. Профессия потребует не только глубоких знаний экономики, финансов, менеджмента, но и смелости.

Личные качества:

- Смелость.
- Незаурядные организаторские способности.
- Коммуникабельность.

Бренд-менеджер

Менеджер, занимающийся продвижением определенной торговой марки. «Брендом» называется «всемирно известная торговая марка». Выпускать «бренд» - мечта каждой фирмы. Суть работы бренд-менеджера состоит в том, чтобы обеспечить процветание, а в идеале - лидерство «бренда» на рынке.

Приблизительный список обязанностей, которые предстоит выполнять бренд-менеджеру, таков:

- Разработка концепции и продвижения, корректировка уже существующих «брендов», а также участие в разработке нового. Конкуренция фирм в предугадывании и формировании вкуса потребителя — суть состязания изобретательных бренд-менеджеров.
- Ведение переговоров с поставщиками и дилерами, определение политики продаж. Бренд-менеджер решает, как и где продавать товар, чтобы о нем сложилось мнение как о продукции лучшего качества, доступной достаточно широкому кругу покупателей.
- Контроль и анализ реализации продукции, формирование склада, заказ товара с учетом прогноза продаж. Если бренд-менеджер работает, например, в сфере модной одежды, он формирует коллекцию сезона.
 - Организация маркетинговых мероприятий, анализ рынка.
- Финансовое планирование. Бренд-менеджеры определяют объем затрат, необходимых на «раскрутку» товара.
- Разработка ценовой политики. Бренд-менеджеры определяют, когда объявлять распродажи со скидками или повышать цены, поскольку именно они находятся в «гуще событий» и могут гибко реагировать на изменение покупательского спроса.
 - Медиа-планирование. Часто на бренд-менеджере лежат обязанности менеджера по связям с общественностью.
 - Планирование и проведение рекламных кампаний.
 - Проведение семинаров для менеджеров по продажам и продавцов салонов.
 - Отслеживание ассортимента и анализ спроса товаров у конкурентов.

Office-manager

Основной задачей офис-менеджера является обеспечение работы офиса. Это включает в себя руководство секретарями на телефоне и на приеме, водителями, курьерами, вызов специалистов для ремонта оргтехники, закупку расходных материалов и пр. Идеальный офис-менеджер как идеальный администратор должен быть необходим как воздух и столь же незаметен.

Надо иметь в виду, что в отечественных компаниях офис-менеджерами зачастую называют кого угодно, вплоть до обычных секретарей.

- В небольших компаниях офис-менеджеры могут нести дополнительные обязанности: ведение делопроизводства, в том числе кадрового (ведение и учет трудовых книжек, составление приказов, трудовых договоров и пр.).
- В компаниях, где нет должности менеджера по персоналу, часть его обязанностей, таких, как поиск необходимых специалистов для фирмы, проведение предварительных собеседований выполняет офис-менеджер.
- В ряде компаний, где главный бухгалтер занимается только составлением баланса, офис-менеджер ведет первичную бухгалтерию: выписывает накладные, работает с банковскими выписками, выписывает счета-фактуры, расходные и приходные ордера.
- В торговых компаниях очень часто бывает так, что офис-менеджер выполняет должность менеджера по работе с клиентами и занимается координацией продаж.
- Иногда офис-менеджеры “вырастают” из обычных секретарей с соответствующими личностными качествами.

Менеджер по персоналу

В небольшой компании менеджер по персоналу выполняет все функции кадровика и непосредственно осуществляет подбор персонала. В начинающей или расширяющейся фирме менеджер по персоналу оценивается, в первую очередь, по эффективности работы отобранных им людей. В обязанности кадровика входит определение и реализация системы отбора персонала.

- В обязанности менеджера по персоналу могут входить как вопросы поиска нужных людей (с использованием СМИ, Интернета, с привлечением кадровых агентств), так и вопросы отбора из некоторого количества кандидатов нескольких необходимых.
- Также в обязанности кадрового сотрудника входит организация программ обучения, стажировки, повышения квалификации сотрудников. К этому пункту может относиться разработка и проведение тренинговых программ.
- К числу важнейших задач, выполняемых менеджерами по персоналу, относятся мотивация сотрудников фирмы, нахождение индивидуального подхода к каждому. Далек не для всякого человека определяющим моментом будет являться размер заработной платы. Само собой, персональщик должен держать в уме даты дней рождений, свадеб, поступлений на работу и прочих подобных событий.
- Менеджер по персоналу участвует в разработке организационной структуры фирмы (составление штатных расписаний, должностных инструкций).
- Менеджеры по персоналу могут выступать в роли “третьих судей” при определении границ компетенции менеджеров компании.
- Во многих случаях непременным условием приема на работу менеджера по персоналу ставится знание им КЗоТа и кадрового делопроизводства, основ психологии.

Трейдер

Торговец ценными бумагами: акциями, облигациями, фьючерсами. Суть работы - купить дешевле и продать дороже, увеличив капитал, свой собственный или клиента. Все просто. На первый взгляд. Но чтобы грамотно сыграть на повышении или понижении цен на бирже, нужно разбираться в тонкостях фондового рынка, графиках, котировках, анализировать и прогнозировать ситуацию, оперативно реагировать на изменения курсов акций, облигаций... И одновременно держать в голове десятки сделок.

Плюсы профессии:

- Нет предела для роста доходов.
- Стремительная карьера.
- Сами трейдеры считают свою работу творческой - в ней нет никакой рутины: изучение рынка, принятие решения, анализ собственных результатов.

Минусы профессии:

Страховщики отказываются выдавать медицинские полисы биржевым брокерам и трейдерам: настолько вредной считается их работа. Суммы операций огромны, бремя ответственности велико. Для многих "игроков" трейдинг - не работа, а образ жизни. 24 часа в сутки они анализируют рынок. Времени на что-либо другое просто не остается. Курсы акций, графики, котировки сняты по ночам.

Личные качества:

- Оперативность,
- Прекрасная интуиция,
- Хладнокровие,
- Ответственность,
- Организаторские способности.