



HeadHunter.com.kz

HEADHUNTER JOB INDEX

Рынок труда в Казахстане: итоги 2008 года

Обзор подготовлен компанией HeadHunter::Казахстан на основе анализа размещенных на сайте HeadHunter.COM.KZ вакансий компаний-работодателей и резюме соискателей.

HeadHunter.COM.KZ – профессиональный сайт по поиску работы и персонала, ориентированный на менеджеров среднего и высшего звена. Вся информация, размещаемая на сайте, проходит модерацию.

В базе группы компаний HeadHunter по состоянию на декабрь 2008 года находится более 2,5 млн. резюме-соискателей и более 40 тысяч вакансий

Структура **обзора**

- ❖ Предисловие
- ❖ Спрос и предложение: основные тенденции
- ❖ Ситуация в отдельных профессиональных областях
- ❖ Рынок заработных плат

Предисловие

2008 год был достаточно активным в плане изменений и преобразований, происходивших на всех рынках страны, в том числе и на рынке труда.

Характерными практически для всех отраслей экономики тенденциями стали: общее снижение темпов деловой активности, переоценка методов ведения бизнеса, реструктуризация организаций, оптимизация расходной части вне зависимости от размера компании, оптимизация штата с точки зрения экономической целесообразности для компании в текущих рыночных условиях.

На фоне этих изменений происходит снижение объемов спроса на специалистов в целом по рынку при сохранившемся объеме предложений со стороны соискателей.

В тоже время происходит смена акцентов в оценке персонала с количественных показателей на качественные: работодатель делает выбор в пользу нескольких эффективных специалистов, от которых порой зависит результативность целого отдела. Качественная конкуренция среди кандидатов начинает набирать темпы, причем, важен не набор «корочек» об образовании, а успешный опыт реализации проектов в той или иной сфере.

Ближе к концу года «Рынок кандидата», где иногда работники не стоили тех денег, которые им платили, сменяется «Рынком работодателя». Дело в том, что наша экономика росла быстро, а система подготовки кадров за ней катастрофически не поспевала. Поэтому квалифицированные специалисты с опытом работы ценились на вес золота и, соответственно, могли диктовать работодателю свои условия. Человек мог «войти в отрасль», в течение года сменить две-три компании-работодателя и, при этом, вдвое увеличить размер своего материального вознаграждения. Сейчас рынок спускает таких кандидатов с небес на землю.

Конечно, амбиции и личный комфорт, которые еще «вчера» были на первом месте при выборе работы, у многих соискателей отошли на последнее место в списке приоритетов. В лидеры вышла стабильность. Люди готовы снижать аппетиты ради уверенности в завтрашнем дне.



HeadHunter.com.kz

Спрос и предложение: основные тенденции

На протяжении всего 2008 года мы наблюдали плавный рост индекса HeadHunter¹ в целом по всей базе резюме и вакансий сайта HeadHunter.COM.KZ.

С приходом осени рост индекса становится более заметным. Объяснимо почему. Осень – достаточно активный сезон на рынке труда: руководители вернулись из отпусков, утверждены и согласованы планы на будущий год, появились новые рабочие места. Соискатели, в свою очередь, передохнули за лето, определились с тем, где и как они хотят работать.

К концу года активность соискателей не только не снижается, а растет активными темпами. О работодателях такого сказать мы не можем: на декабрь месяц приходится пиковое значение индекса за весь год, равное 5. Тому виной ряд причин:

Подготовка к корпоративным праздникам и поздравления клиентов гарантированно вытесняют из головы работодателя все прочие задачи.

Также на этот период приходится основной поток высвобожденных соискателей, принявших решение о поиске нового места работы в связи со сложившейся экономической ситуацией и ситуацией в компаниях, где проводится оптимизация штатного расписания под текущие задачи и потребности компании.

Кто-то воспринимает этот период, прежде всего, как возможность получить ценный опыт: на данном этапе приходится выполнять функции различных направлений, порой не являющихся прямой обязанностью сотрудника. Некоторые соискатели решают, что кризис – именно тот поворотный пункт в его жизни, когда нужно сменить место работы и открыть свое дело. Многие поступили именно так в 1998 году. История повторяется.

Рассматривая динамику предложений работодателей в разрезе профессиональных областей можно отметить следующие тенденции:

- на протяжении года лидировали три профессиональных области: «Продажи», «Информационные технологии/ Интернет/Телекоммуникации», «Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия». Порядок расположения их на протяжении 3 кварталов оставался неизменным, только в 4 квартале с третьей на вторую позицию выходит бухгалтер: приближении закрытия финансового года, подсчет прибылей и расходов, составление бюджетов на следующий год приводит к высокому спросу на финансовых специалистов со стороны работодателей в этот период;

Профессиональная область	% вакансий от общего объема вакансий, 1Q	% вакансий от общего объема вакансий, 2Q	% вакансий от общего объема вакансий, 3Q	% вакансий от общего объема вакансий, 4Q
Продажи	16,2%	↑ 17,0%	↑ 17,2%	↓ 16,8%
Информационные технологии / Телекоммуникации	14,2%	↓ 13,9%	↓ 12,0%	↑ 12,8%
Бухгалтерия / Управленческий учет	14,2%	↓ 12,9%	↓ 11,6%	↑ 13,1%
Банки / Инвестиции / Лизинг	8,4%	↑ 9,3%	↑ 9,6%	↓ 7,8%
Административный персонал	7,7%	↓ 6,4%	↑ 8,0%	↓ 7,0%
Маркетинг / Реклама	7,6%	→ 7,6%	↓ 6,3%	↑ 7,2%
Управление персоналом	4,7%	↓ 4,1%	↑ 5,1%	↓ 4,1%
Производство	4,7%	↓ 4,4%	↑ 5,3%	↑ 5,4%
Строительство / Недвижимость	4,0%	↓ 2,8%	↑ 4,0%	↓ 3,3%
Транспорт / Логистика	3,1%	↑ 4,0%	↑ 5,1%	↑ 5,2%
Юристы	2,7%	↑ 3,5%	↓ 3,2%	↑ 3,4%
Высший менеджмент	2,3%	↑ 3,1%	↓ 1,8%	↑ 2,3%
Медицина / Фармацевтика	1,4%	↑ 1,9%	↑ 2,2%	↑ 2,5%
Консультирование	1,4%	↓ 0,8%	↑ 0,9%	↓ 0,8%
Инсталляция и сервис	1,0%	↑ 1,2%	↑ 1,3%	↓ 1,2%
Добыча сырья	1,0%	→ 1,0%	↑ 1,4%	↑ 1,7%
Искусство / СМИ	0,9%	↓ 0,3%	↑ 0,4%	↑ 0,6%
Туризм / Гостиницы	0,9%	↑ 1,0%	↓ 0,8%	↓ 0,6%
Безопасность	0,7%	↓ 0,5%	↑ 0,6%	→ 0,6%
Наука / Образование	0,7%	↑ 0,8%	↓ 0,4%	↑ 0,6%
Закупки	0,7%	↑ 1,0%	↓ 0,9%	↓ 0,8%
Автомобильный бизнес	0,5%	↑ 1,1%	↓ 0,9%	↓ 0,7%
Страхование	0,4%	↑ 1,0%	↓ 0,6%	↑ 0,9%

- экономические изменения, происходившие на протяжении 2008 года, ощутили практически все профессиональные области, но особенно это коснулось таких направлений: «Административный персонал», «Информационные технологии/ Интернет /Телекоммуникации», «Управление персоналом/Тренинги», «Банки/Инвестиции/Лизинг», «Строительство/ Недвижимость», «Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия»;

- доля вакансий в профессиональной области «Банки/Инвестиции/Лизинг» активно росла на протяжении 3 кварталов 2008 года, в четвертом квартале произошло снижение объемов поступаемых вакансий до отметки 7,8% от общего объема вакансий на портале HeadHunter.COM.KZ. Эта величина ниже, чем данные за 1 квартал. Факт объясняется тем, что у

банков и инвестиционных компаний после проведения реструктуризации и оптимизации на местах несколько снизилась потребность в численном приросте персонала. Качественный подход стал приоритетным в вопросе выбора сотрудников на скорректированные направления развития финансовых компаний.

Если же рассматривать рынок предложений со стороны соискателей, то здесь можно выделить следующие, характерные для данного рынка, тренды:

- практически для всех профессиональных областей на протяжении 2008 года был актуален рост Индекса HeadHunter в 1,5 - 2 раза в зависимости от профессиональной области. Увеличение Индекса свидетельствует о возрастании как количественной, так и качественной конкуренции между соискателями. Данное явление имеет ряд положительных моментов для оздоровления рынка: увеличение конкуренции между соискателями заставляет их, прежде всего, задуматься над пересмотром своей эффективности и соизмерять свои требования с реалиями рынка. Ситуация, когда кандидаты, как разборчивые невесты, держали в руках веера из предложений от самых престижных компаний, канула в лету;

Индекс HeadHunter				
Профессиональная область	1Q	2Q	3Q	4Q
Продажи	1,3	↔ 1,3	↔ 1,3	↑ 2,3
Информационные технологии / Телекоммуникации	1,4	↑ 1,7	↑ 2,3	↑ 2,9
Бухгалтерия / Управленческий учет	1,6	↑ 2,2	↑ 2,9	↑ 3,8
Банки / Инвестиции / Лизинг	1,6	↔ 1,7	↔ 1,7	↑ 2,7
Административный персонал	1,4	↑ 1,9	↑ 2,1	↑ 3,6
Маркетинг / Реклама	1,7	↑ 2,0	↑ 2,6	↑ 3,3
Управление персоналом	1,7	↑ 1,9	↓ 1,6	↑ 3,9
Производство	1,6	↑ 2,2	↓ 1,8	↑ 2,5
Строительство / Недвижимость	1,7	↑ 2,5	↓ 1,6	↑ 2,7
Транспорт / Логистика	1,8	↑ 1,9	↓ 1,5	↑ 2,2
Юристы	3,3	↓ 2,2	↑ 3,1	↑ 4,3
Высший менеджмент	3,3	↓ 2,6	↑ 4,0	↑ 5,5
Медицина / Фармацевтика	1,1	↓ 0,9	↑ 1,4	↑ 1,5
Консультирование	0,6	↑ 1,2	↑ 1,6	↑ 2,2
Инсталляция и сервис	0,7	↔ 0,7	↑ 0,9	↑ 1,1
Добыча сырья	3,8	↑ 4,5	↓ 3,9	↑ 4,5
Искусство / СМИ	2,5	↑ 7,2	↓ 6,0	↓ 4,5
Туризм / Гостиницы	2,1	↑ 2,5	↑ 3,8	↑ 5,8
Безопасность	1,2	↑ 2,4	↑ 2,9	↑ 3,0
Наука / Образование	1,8	↑ 2,3	↑ 6,5	↓ 4,0
Закупки	2,7	↓ 2,2	↑ 3,2	↑ 4,7
Автомобильный бизнес	2,3	↓ 1,4	↑ 2,0	↑ 3,4
Страхование	2,0	↓ 0,6	↑ 1,0	↑ 1,1

- снижение темпов набора персонала в таких профессиональных областях, как: «Административный персонал», «Информационные технологии/ Интернет /Телекоммуникации», «Управление персоналом/Тренинги», «Банки/Инвестиции/Лизинг», «Строительство/ Недвижимость», «Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия», повлекло за собой

увеличение индекса HeadHunter, особенно четко эта ситуация прослеживается в 4 квартале 2008 года.

Активность кандидатов на протяжении всего года была достаточно высокой. Эту тенденцию можно отследить по количеству откликов, отправляемых на вакансии. Отклик на сайте HeadHunter.COM.KZ означает, что соискателя заинтересовала вакансия и он отправил свое резюме разместившему эту вакансию работодателю. Так, по итогам 4 квартала количество откликов на одну вакансию составило 36, что вдвое превышает этот показатель в 1 квартале 2008 года.

Среднее количество откликов на одну вакансию на HeadHunter.COM.KZ			
1Q	2Q	3Q	4Q
18	22	27	36

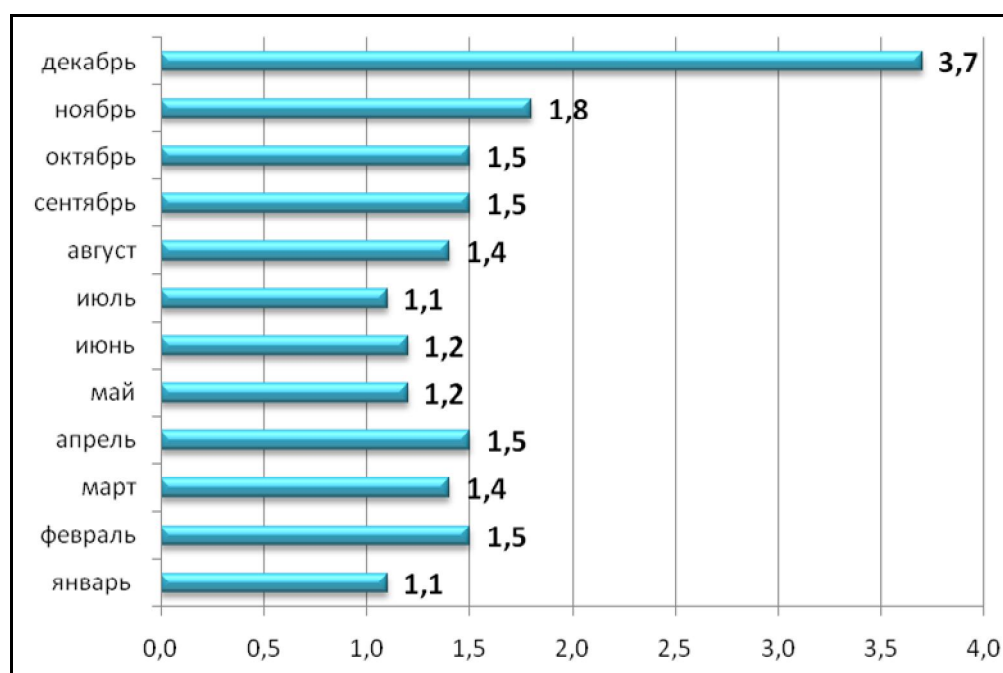
Выбирая профессиональную область, в которой соискатели предпочли бы работать, хедлайнером является «Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия» - 14,9% резюме от всего объема резюме, размещенных в базе HeadHunter.COM.KZ за 2008 год. На втором месте по популярности профессиональная область «Информационные технологии/Интернет/Телекоммуникации» - 12%, на третьем – «Продажи» - 11,4%.

Профессиональная область	% резюме от общего объема резюме
Бухгалтерия / Управленческий учет	14,9%
Информационные технологии / Телекоммуникации	12,0%
Продажи	11,4%
Маркетинг / Реклама	7,5%
Банки / Инвестиции / Лизинг	7,5%
Административный персонал	7,1%
Юристы	4,5%
Производство	4,4%
Управление персоналом	4,3%
Высший менеджмент	3,8%
Транспорт / Логистика	3,6%
Строительство / Недвижимость	3,2%
Добыча сырья	2,4%
Туризм / Гостиницы	1,2%
Закупки	1,2%
Медицина / Фармацевтика	1,2%
Искусство / СМИ	1,0%
Наука / Образование	0,9%
Автомобильный бизнес	0,7%
Безопасность	0,6%
Консультирование	0,5%
Инсталляция и сервис	0,4%
Страхование	0,3%

Ситуация в отдельных профессиональных областях

Продажи

Для любой компании, производящей товары или услуги, вопросы, связанные с их реализацией, обычно стоят на первом месте, и, разумеется, нужны специалисты, которые умеют грамотно справляться с этими задачами. Причем для успешной работы в условиях сегодняшней конкуренции компаниям нужны не просто разовые продажи, а долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Поэтому работодателям требуются квалифицированные и опытные сотрудники, и речь идет о специалистах всех уровней - от торговых представителей до директоров по продажам.



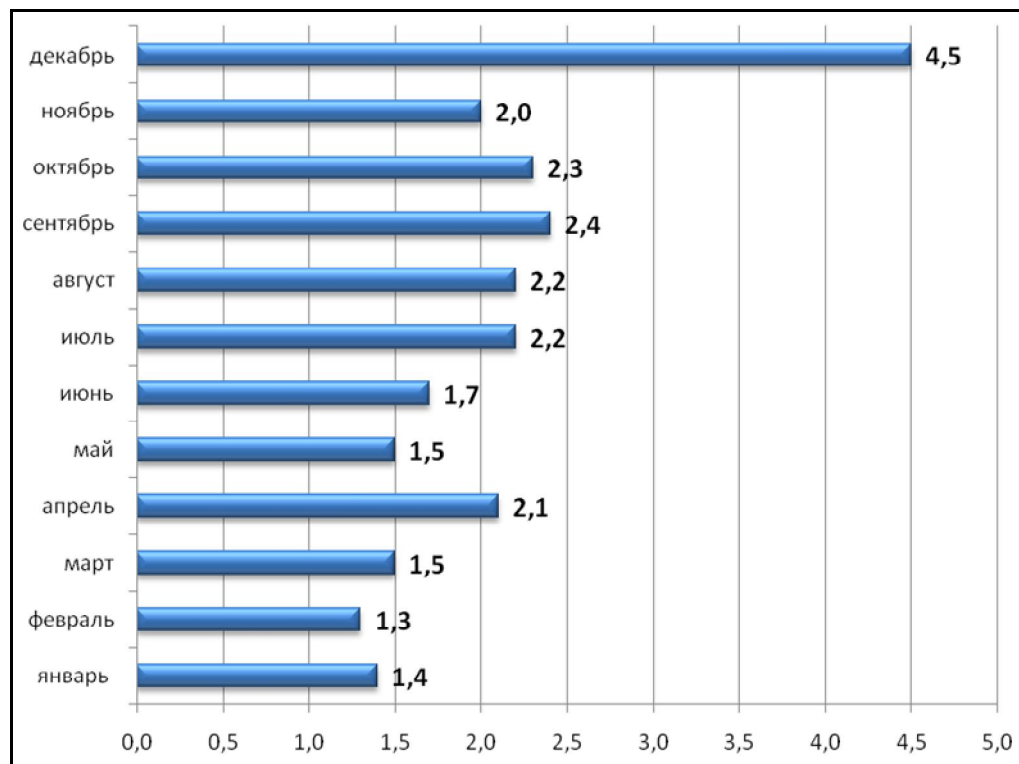
Конкурс на позицию в сфере продаж в 2008 году был достаточно невелик: 1-2 человека на позицию. Только в декабре индекс HeadHunter достиг своей максимальной отметки за весь год – 3,7, в связи с сезонным снижением объема вакансий в целом по рынку.

Кандидаты, представленные на рынке в этой профессиональной области, в основе своей мужчины (74% опрошенных), с высшим образованием (82% респондентов). Диплом о высшем образовании в данной профессиональной области привлекает работодателя, как правило, только как гарантия определенного интеллектуального уровня кандидата, а также как подтверждение того, что человек способен учиться в процессе работы. Развить профессиональные навыки специалистам помогают специализированные курсы, где преподают основы маркетинга, технику сбора и анализа информации, правила ведения документации, основы правового регулирования, технику публичного выступления, общение по телефону, навыки управления аудиторией, способы определения психологического типа клиента, искусство предотвращать конфликты.

Информационные технологии/Интернет/Телекоммуникации

Сфера информационных технологий в Казахстане стремительно развивается, и потребность в использовании IT продуктов с каждым годом растет в разы. Для эффективного использования всеми новшествами IT индустрии практически все компании уже не могут обойтись без IT специалиста. Поэтому это направление входит в тройку лидирующих по количеству предложений от работодателей и соискателей.

Социально - демографический портрет соискателя представлен кандидатами в возрасте от 20 до 30 лет (81% респондентов), в основе своей это мужчины (87% опрошенных), с неоконченным высшим/ высшим образованием, активно следят за развитием IT технологий и продуктов, являются постоянными пользователями сети Интернет.

ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ / ИНТЕРНЕТ / ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ» НА HEADHUNTER.COM.KZ (2008)

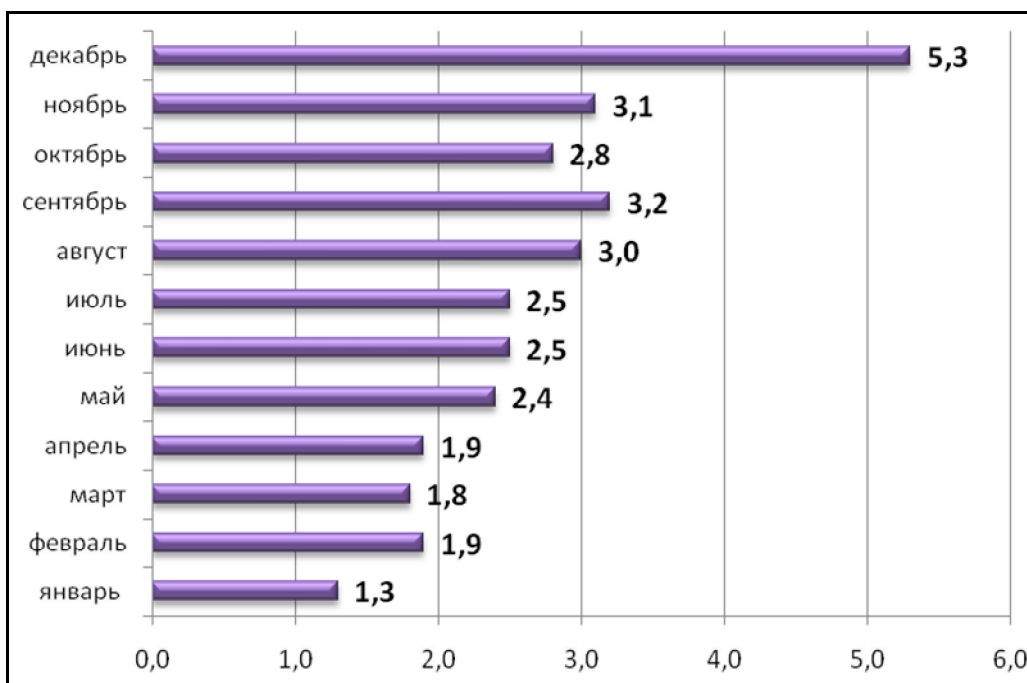
В первом полугодии сохранялся дефицит кадров в этой области: на одну позицию претендовало не более одного кандидата. Ситуация начала выравниваться во втором полугодии, когда Индекс HeadHunter начал плавно расти, повышая тем самым конкурс на одну позицию.

Увеличение Индекса в декабре объясняется сезонностью и общим снижением объема входящих вакансий при сохранившемся объеме входящих резюме в канун декабрьских праздников.

Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы предприятия

Управление финансами предприятия всегда являлось неотъемлемой частью любого бизнес процесса, в связи с этим, профессионал, оперирующий в этой области, - на вес золота. Спрос на таких специалистов всегда повышенный, он отражает четкое стремление современных владельцев бизнеса эффективно управлять своим делом.

Что касается портрета кандидатов в этой области, то в основном это женщины (78% опрошенных), в возрасте от 20 до 35 лет (80% респондентов), с высшим образованием (80% кандидатов).

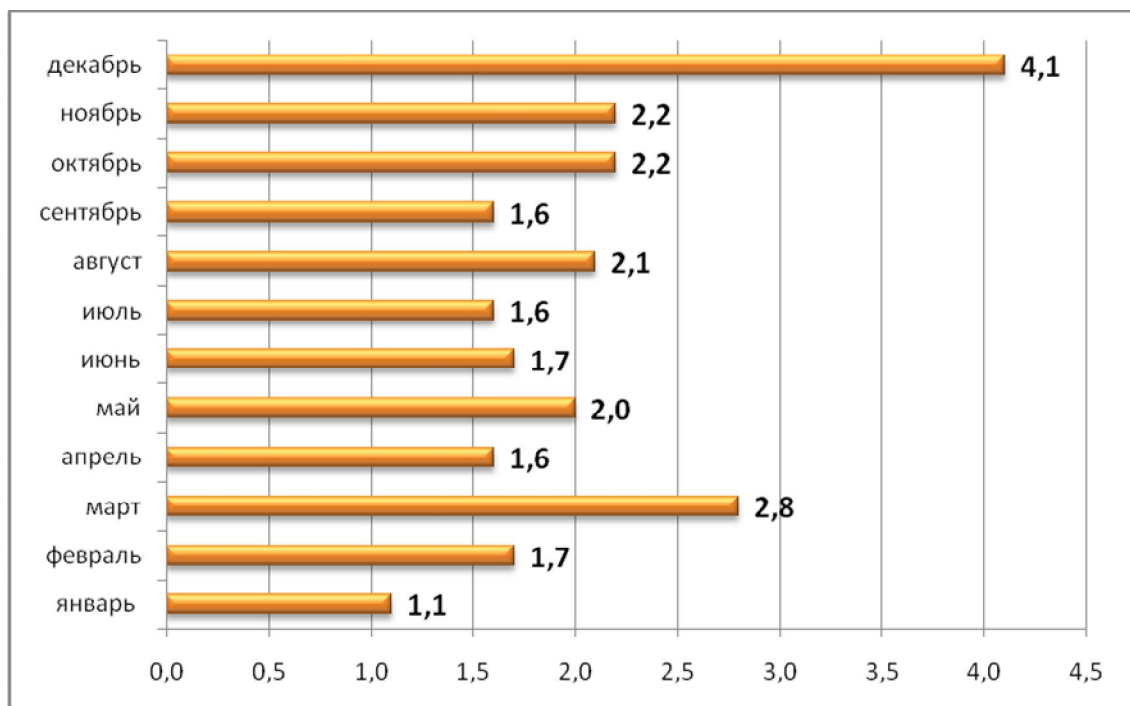
ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «БУХГАЛТЕРИЯ / УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ / ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ» НА HEADHUNTER.COM.KZ (2008)

На протяжении 2008 года наблюдался стабильный рост индекса HeadHunter по данной профессиональной области, несмотря на активный спрос со стороны работодателей на эту позицию, что обуславливало не только количественную, но и качественную конкуренцию.

Умение максимизировать прибыль, анализировать денежные потоки, грамотно вести финансовую отчетность компании, оптимизировать расходы становится все более ценным для работодателя, выбирающего кандидата на финансовые позиции.

Банки/Инвестиции/Лизинг

Интерес к рынку труда в банковской сфере проявлялся всегда, в связи с подспудной ролью банковского сектора как индикатора экономической жизни в республике. Изучая особенности профессиональной области «Банки/Инвестиции/Лизинг» на основе резюме и вакансий, размещенных на портале HeadHunter.COM.KZ, мы отмечаем следующие тенденции в этой сфере:

ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «БАНКИ / ИНВЕСТИЦИИ / ЛИЗИНГ» НА HEADHUNTER.COM.KZ (2008)

- в течение 2008 года динамика индекса HeadHunter имела скачкообразный характер, что явилось отражением нестабильности в этой профессиональной области. Периодически происходил выплеск предложений то со стороны соискателей, то со стороны работодателей, вследствие наблюдались изменения конкурса на одну позицию в ранжире от одного до четырех кандидатов;

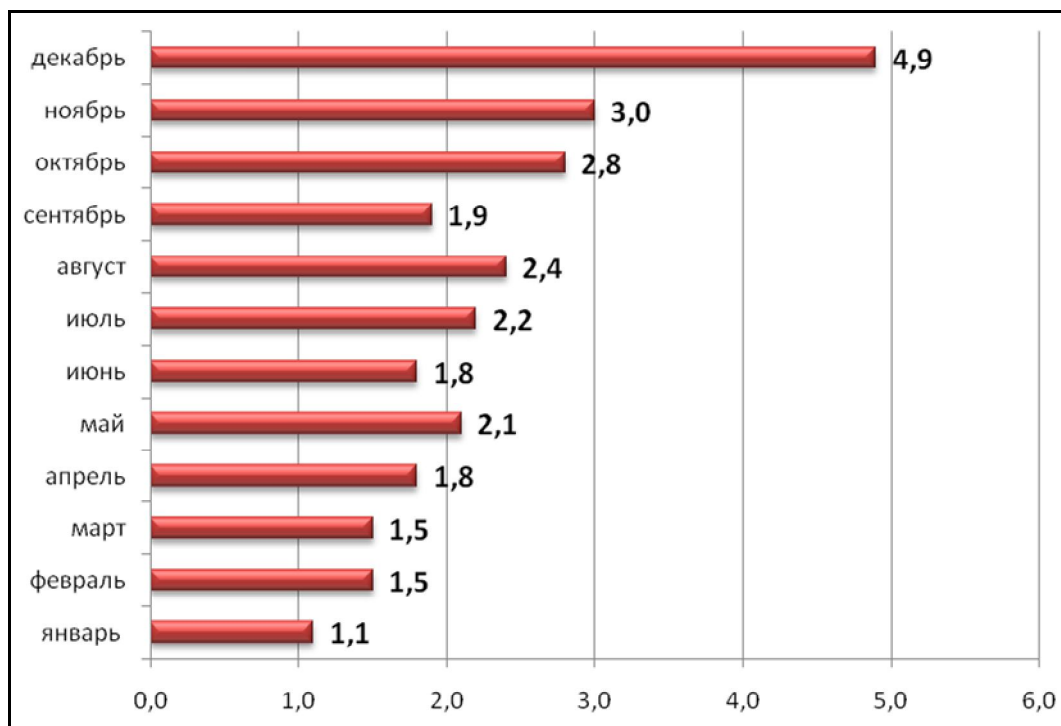
- основной поток кандидатов был представлен в равной степени как мужчинами, так и женщинами, в возрасте от 20 до 35 лет (94% респондентов), с высшим экономическим образованием (68% соискателей).

Административный персонал

От квалификации сотрудников, выполняющих административные обязанности, во многом зависит стабильное функционирование любой компании.

Портрет кандидата в этой профессиональной области таков: 92% респондентов – женщины. Классика, сформировавшаяся на протяжении длительного времени. Причина выбора в большинстве случаев именно женщин на эту позицию кроется в предъявляемых требованиях и функциональных обязанностях. 67% кандидатов, представленных в этой области обладают высшим образованием, но тем не менее высока доля соискателей, имеющих незаконченное высшее образование – 18%. Это факт объясняется тем, что на позициях работают студенты выпускных курсов. Они рассматривают подобные должности как трамплин для последующего карьерного роста.

ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ» НА HEADHUNTER.COM.KZ (2008)



Индекс HeadHunter на протяжении 2008 года имел положительную динамику роста, наиболее активный подъем наблюдался в 4 квартале 2008 года. В декабре показатель достиг отметки 4,9. Ввиду таких факторов, как высокая текучесть кадров внутри профессиональной области, снижение объема вакансий в связи с сезонностью, оптимизация штата внутри компаний, произошло увеличение индекса до пиковой отметки за весь год.

Рынок заработных плат

Данные, на основе которых получена информация об уровне заработных плат, не учитывают уровня квалификации искомого кандидата, отрасль и тип компании, демонстрируют общую картину в конкретный период, помогая увидеть тенденции на рынке труда. **Данные по состоянию на ноябрь 2008 г., в USD.**

Медиана - значение заработной платы, расположенное в середине изучаемого массива, упорядоченного по возрастанию. Преимуществом медианного показателя предлагаемых заработных плат по сравнению со средним арифметическим является его независимость от крайних значений, поскольку он делит совокупность на две равные части.

Профессиональная область	min	мода	медиана	среднее значение	max
Автомобильный бизнес	450 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 448 USD	7 000 USD
Начало карьеры / Студенты	130 USD	400 USD	450 USD	572 USD	3 000 USD
Безопасность	400 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 315 USD	5 400 USD
Искусство / СМИ	300 USD	500 USD	800 USD	887 USD	2 500 USD
Транспорт / Логистика	250 USD	800 USD	800 USD	998 USD	5 000 USD
Закупки	50 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 306 USD	5 000 USD
Добыча сырья	300 USD	1 500 USD	1 500 USD	2 040 USD	10 000 USD
Маркетинг / Реклама	225 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 443 USD	10 000 USD
Юристы	200 USD	1 500 USD	1 250 USD	1 614 USD	7 000 USD
Инсталляция и сервис	125 USD	800 USD	800 USD	2 005 USD	10 800 USD
Продажи	165 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 282 USD	10 000 USD
Информационные технологии / Телекоммуникации	200 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 632 USD	11 950 USD
Управление персоналом	300 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 487 USD	7 000 USD
Административный персонал	160 USD	500 USD	550 USD	756 USD	5 000 USD
Строительство / Недвижимость	210 USD	1 000 USD	1 200 USD	1 740 USD	16 500 USD
Бухгалтерия / Управленческий учет	200 USD	1 000 USD	1 200 USD	2 383 USD	15 000 USD
Наука / Образование	84 USD	2 000 USD	1 000 USD	1 087 USD	3 000 USD
Производство	300 USD	1 000 USD	1 500 USD	2 495 USD	12 000 USD
Медицина / Фармацевтика	250 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 105 USD	6 750 USD
Банки / Инвестиции / Лизинг	160 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 592 USD	15 000 USD
Высший менеджмент	400 USD	2 000 USD	2 500 USD	3 045 USD	15 000 USD
Консультирование	400 USD	1 000 USD	1 000 USD	1 932 USD	10 000 USD
Туризм / Гостиницы	100 USD	1 000 USD	900 USD	1 129 USD	6 000 USD
Страхование	120 USD	800 USD	800 USD	974 USD	3 500 USD

Специализация	Ожидания		Предложения	
	Среднее значение	Медиана	Среднее значение	Медиана
Web мастер	1 110 USD	1 000 USD	775 USD	650 USD
Директор по IT	2 160 USD	2 000 USD	1 933 USD	1 750 USD
Аналитик	1 668 USD	1 500 USD	1 265 USD	1 125 USD
Инженер (IT)	1 112 USD	1 000 USD	1 275 USD	1 125 USD
Менеджер проекта (IT)	2 290 USD	1 666 USD	1 466 USD	1 000 USD
Программист/разработчик	1 469 USD	1 250 USD	1 590 USD	1 375 USD
Системный администратор	1 188 USD	1 000 USD	1 084 USD	1 000 USD
Аудитор	1 677 USD	1 500 USD	1 486 USD	1 375 USD
Бухгалтер	1 454 USD	1 000 USD	1 231 USD	1 000 USD
Финансовый менеджер	2 226 USD	1 666 USD	1 315 USD	1 000 USD
Экономист	1 128 USD	1 000 USD	1 034 USD	900 USD
PR-менеджер	3 423 USD	1 000 USD	1 325 USD	1 250 USD
Брэнд-менеджер	1 567 USD	1 300 USD	2 500 USD	1 500 USD
Менеджер по маркетингу	1 408 USD	1 200 USD	1 400 USD	1 150 USD
Специалист по исследованиям/аналитик	1 361 USD	1 100 USD	1 312 USD	1 000 USD
Менеджер по рекламе	1 814 USD	1 200 USD	1 635 USD	700 USD
Офис менеджер	821 USD	700 USD	617 USD	600 USD
Секретарь	717 USD	637 USD	590 USD	500 USD
HR-менеджер	1 427 USD	1 200 USD	2 145 USD	1 200 USD
Тренер	1 544 USD	1 000 USD	1 544 USD	1 500 USD
Менеджер по продажам	1 471 USD	1 200 USD	1 144 USD	1 000 USD
Менеджер по работе с клиентами	1 055 USD	1 000 USD	1 100 USD	1 000 USD
Торговый представитель	1 160 USD	1 000 USD	1 105 USD	1 000 USD
Специалист по логистике	1 539 USD	1 200 USD	1 165 USD	1 000 USD
Специалист по закупкам	1 528 USD	1 141 USD	1 063 USD	1 000 USD
Юрист/юрисконсульт	1 538 USD	1 500 USD	1 292 USD	1 200 USD
Архитектор	1 944 USD	1 500 USD	1 290 USD	1 000 USD
Инженер	1 727 USD	1 500 USD	1 718 USD	1 500 USD
Прораб	1 296 USD	1 250 USD	1 175 USD	1 100 USD
Менеджер по продажам в сфере страхования	1 333 USD	1 000 USD	1 115 USD	800 USD
Медицинский представитель	1 419 USD	1 275 USD	657 USD	700 USD

Менеджер по продажам	1 523 USD	1 300 USD	827 USD	710 USD
Коммерческий банк	1 598 USD	816 USD	1 943 USD	1 300 USD
Инвестиционная компания	2 180 USD	1 700 USD	2 546 USD	2 000 USD
Аналитик	1 600 USD	1 400 USD	1 563 USD	1 200 USD
Кредиты	1 510 USD	1 000 USD	1 128 USD	625 USD
Привлечение клиентов	1 890 USD	1 576 USD	1 452 USD	1 100 USD
Продажа финансовых продуктов	1 960 USD	1 500 USD	1 313 USD	1 000 USD
Внутренние операции (Back Office)	1 713 USD	1 000 USD	1 557 USD	1 000 USD

Рассматривая рынок заработных плат на текущий момент, тенденция превышения ожиданий соискателей над предложениями работодателей сохраняется. Хотя учитывая рыночную ситуацию, в большинстве профессиональных областей наблюдается баланс между этими показателями. Соискатели готовы снижать свои аппетиты, ради стабильной работы и уверенности в завтрашнем дне.

Рынок кандидатов, разбалованный соц. пакетами и прочими благами, помимо основной оплаты труда, начинает ценить предложенные условия и более адекватно подходит к оценке своей эффективности. Платить за то, что кандидат просто работает в назначенной сфере, уже никто из работодателей не хочет. Решения по принятию на работу происходит теперь после оценки результативности и успешности проектов, реализованных соискателем на протяжении его карьеры.

В целом, рассматривая динамику изменений уровня заработных плат, рост наблюдался в первом и во втором квартале 2008 года. В третьем квартале произошло снижение темпов роста, а в четвертом увеличение оплаты труда в среднем по отраслям приостановилось.