

HEADHUNTER::БАРОМЕТР 2008

ВЫПУСК ПО ИТОГАМ ВТОРОГО ПОЛУГОДИЯ

Данные для формирования обзора HeadHunter::Барометр получены на основе информации сайта HeadHunter (HH.UA) о вакансиях от украинских и международных компаний и резюме специалистов, предложивших свои услуги на рынке труда.

HH.UA – профессиональный сайт по поиску работы и персонала, ориентированный на специалистов и менеджеров среднего и высшего звена. Вся информация, размещаемая на сайте, проходит модерацию.

По состоянию на декабрь 2008 года на HH.UA одновременно представлены порядка 115 тысяч резюме и 5 тысяч открытых вакансий.

Структура обзора

- **Предисловие**
- **Спрос и предложение**
- **Ситуация в некоторых профессиональных областях**
(Информационные технологии, Продажи, Банки/Инвестиции, Бухгалтерия/Управленческий учет/Финансы, Маркетинг/Реклама/PR, Управление персоналом)
- **Уровень оплаты труда**
- **Высший менеджмент**



ПРЕДИСЛОВИЕ

Второе полугодие 2008 года внесло стремительные изменения в ставшие привычными стереотипы и реалии рынка труда, связанные с дефицитом квалифицированных специалистов.

Ситуация каждой компании и отрасли этой осенью уникальна. Цели варьируют от «бизнес реанимации» до расширения доли рынка в связи с ослабшей конкуренцией. Но, что бы компания не ставила во главу угла, она, в первую очередь, сталкивается с необходимостью сократить собственные расходы и повысить эффективность. Стандарты работы, помогающие достигать большей прибыльности, вращаются в корпоративные ДНК. По крайней мере, на какое-то время. Так, например, в 2009 году стоит ожидать повышенного внимания компаний к услугам, помогающим переводить свои постоянные затраты в переменные. В части персонала речь идет о привлечении временного и лизингового персонала, а также, вероятно, выведении персонала за штат (аутстаффинг).

Кандидатам необходимо осознавать, что понятие лояльности, скорее всего, престанет быть мыслью в себе. На пути повышения эффективности компаний не вовлеченные (нелояльные) сотрудники, даже при условии высоких профессиональных компетенций, могут оказаться невостребованными. Настроение рынка тяготеет в сторону специалистов, которые готовы управлять изменениями (чем и является кризис). 2009 год заставит многих пересмотреть и собственную профессиональную ценность. Вероятно, подкрепив ее соответствующими аккредитациями и сертификацией.

Возросший объем кандидатов на рынке труда повлияет на практики поиска и подбора персонала. Больше число компаний станут прибегать к тестированию, использовать внешние услуги по первичному отбору резюме кандидатов, более тщательно оценивать результативность каждого канала поиска.

Очевидно, что среди наиболее успешно справляющихся с новыми реалиями компаний, - те, которые не ослабляют, и даже усиливают интенсивность и прозрачность внутренних и внешних коммуникаций. Репутация компании, включающая в себя репутацию работодателя, строится долго, а ослабевает без внимания к себе, к сожалению, гораздо быстрее.

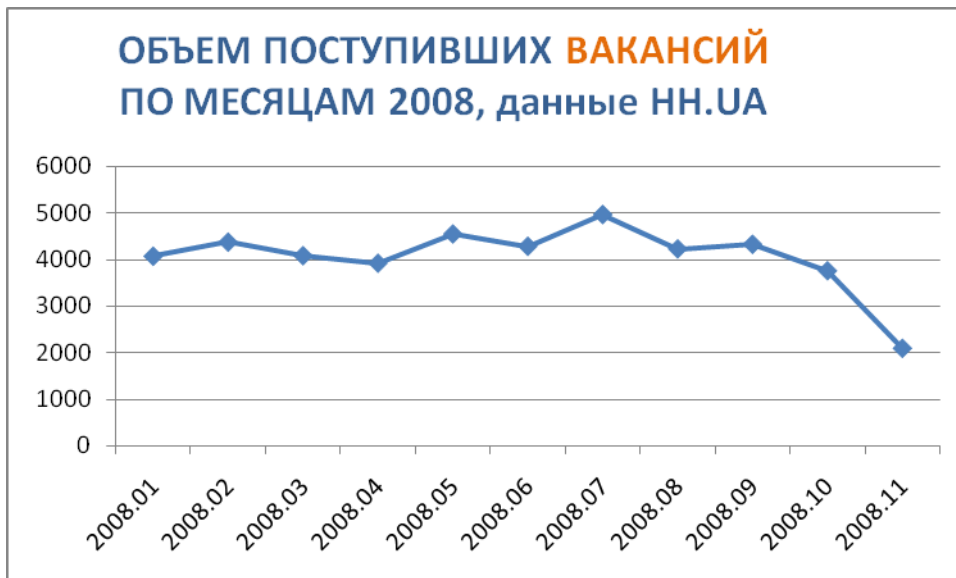


СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Во втором полугодии 2008 года (а точнее – за пять месяцев этого периода) на сайте HeadHunter (HH.UA) было размещено почти 20 тысяч вакансий для «белых воротничков», специалистов и менеджеров среднего и высшего звена из разных профессиональных областей и сфер деятельности.

Умеренный, но стабильный рост объема вакансий летом сдержали неблагоприятные экономические изменения, сказавшись на 15% уменьшении в традиционно активном октябре (сравнение с предыдущим месяцем).

В ноябре на рынок труда начинает влиять сезонный фактор. Как правило, в этом месяце количество предложений сокращается приблизительно на 10%. В этом году экономический кризис привнес свою лепту, подтолкнув снижение объема вакансий в ноябре до отметки -46% (сравнение с октябрем), что наглядно демонстрирует «кривая» графика:



Несмотря на заметное снижение предложений от работодателей на рынке труда в осенние месяцы, объем вакансий в целом во втором полугодии 2008 года практически равен объему в первом полугодии.

На протяжении всего 2008 года основная «тройка» профессиональных областей (по объему предложенных вакансий) – **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ/ТЕЛЕКОМ, ПРОДАЖИ, БАНКИ/ИНВЕСТИЦИИ/ЛИЗИНГ**. По итогам второго полугодия это области составляют 17%, 15% и 13% от всего объема вакансий, а в ноябре – 21%, 18% и 11% соответственно. Мы наблюдаем сокращение вакансий в банковской сфере и относительное сохранение стабильности (а значит рост доли вакансий от всего их объема на рынке труда) в направлениях информационных технологий и продаж. В таблице ниже проводится сравнение «веса» профессиональных областей во втором полугодии 2008 года в целом с ноябрем 2008 года, что позволяет проследить, как видоизменялись пропорции рынка труда с учетом изменений в экономике:

"ВЕС" ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ II-ОЕ ПОЛУГОДИЕ 2008 ГОДА		ДОЛЯ ВАКАНСИЙ ВЫРОСЛА/УПАЛА/ ОСТАЛАСЬ ПРЕЖНЕЙ. II ПОЛУГОДИЕ 2008 ГОДА VS НОЯБРЬ 2008	"ВЕС" ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ НОЯБРЬ 2008 ГОДА	
	% ВАКАНСИЙ В ОБЛАСТИ ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА ВАКАНСИЙ			% ВАКАНСИЙ В ОБЛАСТИ ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА ВАКАНСИЙ
Информационные технологии / Телеком	17%	↑	Информационные технологии / Телеком	21%
Продажи	15%	↑	Продажи	18%
Банки / Инвестиции / Лизинг	13%	↑	Бухгалтерия / Управленческий учет	13%
Бухгалтерия / Управленческий учет	11%	↓	Банки / Инвестиции / Лизинг	11%
Маркетинг / Реклама	7%	↑	Маркетинг / Реклама	8%
Административный персонал	7%	↓	Административный персонал	6%
Строительство / Недвижимость	4%	↑	Транспорт / Логистика	5%
Транспорт / Логистика	4%	●	Производство	3%
Управление персоналом	3%	●	Высший менеджмент	3%
Производство	3%	↓	Строительство / Недвижимость	2%
Высший менеджмент	3%	↓	Управление персоналом	2%
Юристы	3%	↓	Юристы	2%
Страхование	2%	●	Медицина / Фармацевтика	2%
Медицина / Фармацевтика	2%	↓	Страхование	1%
Начало карьеры / Студенты	1%	↓	Искусство / СМИ	0,7%
Закупки	1%	↓	Начало карьеры / Студенты	0,7%
Искусство / СМИ	1%	↓	Закупки	0,5%
Остальные профессиональные области	3%	↓	Остальные профессиональные области	1%

Начиная с октября профессиональная область «Банки и инвестиции» перешла на 4 позицию, освободив место для менее специализированной профессиональной области «Бухгалтерия и Финансы». Также из «первой семерки» профессиональных областей «выпало» направление «Недвижимость и строительство».

Все без исключения профессиональные области в той или иной мере ощутили влияние экономических изменений это осенью. Особенно это коснулось таких направлений: **АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ПЕРСОНАЛ, БАНКИ/ИНВЕСТИЦИИ/ЛИЗИНГ, УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ, ВЫСШИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, СТРАХОВАНИЕ, СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ, НАЧАЛО КАРЬЕРЫ/СТУДЕНТЫ.**

В октябре-ноябре на HH.UA поступило около 6 тысяч вакансий. В этой таблице можно видеть динамику изменения объемов вакансий в эти месяцы 2008 года с разбивкой по отдельным профессиональным областям:

ИЗМЕНЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВАКАНСИЙ ОСЕНЬЮ 2008 ГОДА (сравнение с предыдущим месяцем)	Октябрь	Ноябрь
ВСЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЛАСТИ	-15%	-46%
Информационные технологии/Телеком	-10%	-41%
Бухгалтерия / Управленческий учет	-4%	-47%
Маркетинг / Реклама / PR	-5%	-39%
Административный персонал	-27%	-47%
Банки / Инвестиции / Лизинг	-50%	-46%
Управление персоналом	-21%	-56%
Высший менеджмент	-40%	-36%
Искусство / СМИ	10%	-57%
Медицина / Фармацевтика	-17%	-44%
Продажи	1%	-44%
Производство	-10%	-37%
Страхование	-50%	-64%
Строительство / Недвижимость	-44%	-52%
Транспорт / Логистика	10%	-42%
Юристы	-20%	-52%
Закупки	-30%	-50%
Начало карьеры / Студенты	-45%	-50%

Объем предложений от компаний и их обновляемость, как показатели здоровья рынка труда, должны начать расти в феврале-марте 2009 года. Даже незначительный поступательный рост объема предложений будет косвенно свидетельствовать об оздоровлении экономики в целом.

Не стоит и говорить, что осень 2008 года стала сложным периодом для большинства компаний. Но при этом, рынок труда, который испытывал в последние 2-3 года возрастающий дефицит кадров, впервые за долгий период начал насыщаться кандидатами разных уровней подготовки, что привело к росту конкурса на вакансии, в том числе и те, которые считаются сложными.

КАНДИДАТЫ

Всего во втором полугодии 2008 года на HH.UA поступило свыше 40 тысяч резюме специалистов и менеджеров разных уровней. «Кривая» на графике демонстрирует, что наибольшая активность кандидатов пришлась на октябрь. В ноябре, вторя сезонным тенденциям и вопреки экономическим условиям, «кривая» снова отклоняется вниз:



Но не столько интересны абсолютные показатели количества резюме и вакансий, сколько их соотношение, которое рассказывает об уровне дефицита/конкурса на вакансии. По данным HeadHunter, начиная с сентября 2008 года конкурс на вакансии по всем профессиональным областям вырос в среднем в два раза. Следующая таблица поможет сориентироваться в том, в каких профессиональных областях уровень спроса/предложения во втором полугодии 2008 года выше, а в каких ниже.

Профессиональная область	Индекс HeadHunter (индекс спроса/предложения)
Информационные технологии / Телеком	0,9
Продажи	1,5
Банки / Инвестиции / Лизинг	1
Бухгалтерия / Управленческий учет	1,3
Маркетинг / Реклама	2,4
Административный персонал	1,6
Строительство / Недвижимость	1,3
Транспорт / Логистика	1,7
Управление персоналом	2,2
Производство	1,9
Высший менеджмент	2,5
Юристы	2,2
Страхование	0,6
Медицина / Фармацевтика	1
Начало карьеры / Студенты	6
Закупки	2
Искусство / СМИ	3,9

Индекс HeadHunter получаем обычным делением количества резюме специалистов, поступивших в определенный период, на количество вакансий, поступивших в этот же период.

Очевидно, что дефицит специалистов сохраняется в информационных технологиях, медицине и фармацевтике. В страховой, инвестиционной и банковской сфере показатель дефицита до начала осени был крайне высоким, о чем свидетельствует индекс HeadHunter в итоговом варианте за полное второе полугодие. Наибольший конкурс на вакансии отмечается в направлениях маркетинга, СМИ, начала карьеры и среди высшего менеджмента.

Среди профессиональных областей, наиболее насыщенных предложениями от работодателей, «номер один» - сфера информационных технологий. А самое привлекательное профессиональное направление для соискателей - **ПРОДАЖИ**, где сконцентрирована наибольшая доля резюме (14%). Второе по популярности направление – **МАРКЕТИНГ/РЕКЛАМА/PR** (11%). Практически аналогичное перераспределение сохранялось на протяжении 2007 и всего 2008 года.

ГДЕ СРЕМИЛИСЬ РАБОТАТЬ СОИСКАТЕЛИ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2008 ГОДА?	% РЕЗЮМЕ В ОБЛАСТИ ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА РЕЗЮМЕ
Продажи	14%
Маркетинг / Реклама	11%
Бухгалтерия / Управленческий учет	9%
Информационные технологии / Телеком	9%
Банки / Инвестиции / Лизинг	8%
Административный персонал	7%
Начало карьеры / Студенты	6%
Высший менеджмент	5%
Управление персоналом	5%
Производство	4%
Транспорт / Логистика	4%
Юристы	4%
Строительство / Недвижимость	4%
Искусство / СМИ	3%
Закупки	2%
Медицина / Фармацевтика	2%
Страхование	2%
<i>Остальные профессиональные области</i>	<i>1%</i>

В осенний период активность кандидатов на рынке труда значительно выросла. В этом смысле пиковым месяцем стал октябрь. В октябре в системе HH.UA было размещено более 9 тысяч резюме, что на 20% превысило показатели сентября.

Представители работодателей – сотрудники отделов по управлению персоналом – и рекрутеры агентств наблюдают увеличение количества резюме, которые приходят в качестве откликов на вакансии. На HH.UA количество откликов на одну вакансию выросло почти в четыре раза по сравнению с августом.

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ОТКЛИКОВ НА ОДНУ ВАКАНСИЮ НА HH.UA*

июл.08	авг.08	сен.08	окт.08	ноя.08
7	8	10	16	30

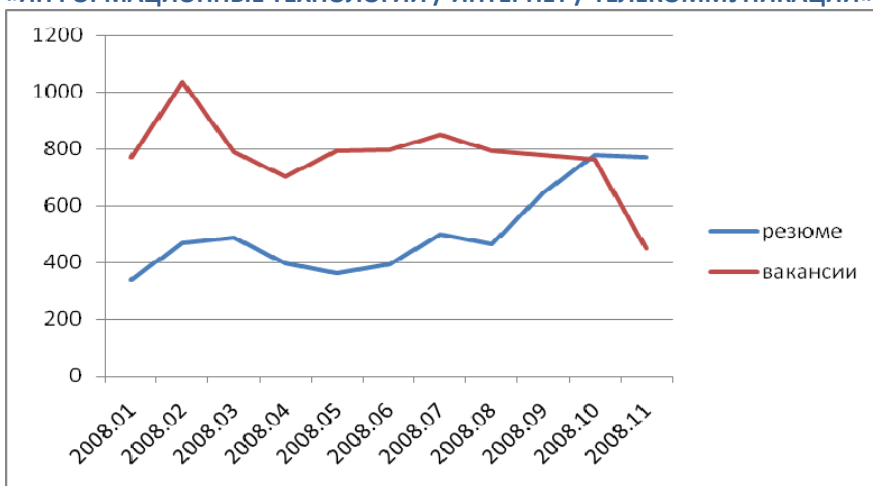
* Отклик на сайте HeadHunter (HH.UA) означает совершение соискателем действия по отсылке своего резюме через систему HH.UA на определенную заинтересовавшую его или ее вакансию.

СИТУАЦИЯ В НЕКОТОРЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЯХ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХОЛОГИИ

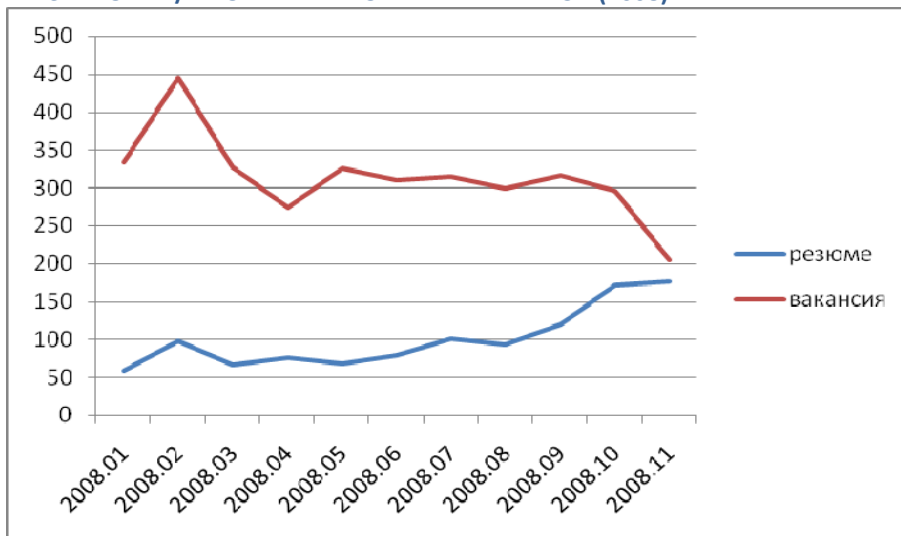
Это профессиональное направление продолжает оставаться наиболее насыщенным вакансиями (практически пятая часть от всего объема вакансий) и с наиболее высокими показателями дефицита персонала. Тем не менее, в октябре «кривые» вакансий и резюме пересеклись, а в ноябре объем вакансий в этой сфере заметно упал. Впрочем, наследуя общие тенденции на рынке труда для «белых воротничков», связанные не только с экономическим кризисом, но и с традиционным для этого периода началом спада активности на рынке труда.

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



Конкурс на вакансии в ИТ сфере в ноябре вырос меньше, чем в некоторых других профессиональных направлениях, а по некоторым специализациям даже сократившийся объем вакансий и рост интереса кандидатов не сказался на создании позитивного конкурса на вакансии. Речь в частности идет о специализации «разработка/программирование», где количество кандидатов, рассматривающих предложения, остается меньшим, чем количество вакансий.

ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В СПЕЦИАЛИЗАЦИИ «РАЗРАБОТКА / ПРОГРАММИРОВАНИЕ» НА НН.UA (2008)



Из всего спектра специализаций в сфере ИТ и телекоммуникаций увеличение количества вакансий в осенние месяцы произошло для маркетологов в ИТ сфере (+50% в октябре), аналитиков (+22%), администраторов баз данных (+11%).

Не исчезает дефицит инженеров в сфере телекоммуникаций и ERP-специалистов (этой осенью спрос на 8% превышал предложение). В сентябре стала заметна нехватка специалистов по продажам в ИТ сфере, но ситуация выровнялась к концу осени.

Наблюдения за размещаемыми вакансиями на HH.UA в осенний период не показывают снижения уровня предлагаемых заработных плат для специалистов (сравнение со средними предложениями в первом полугодии 2008 года). Более того, по некоторым позициям наблюдается сохранение восходящей тенденции уровня оплаты, в частности это касается системных администраторов, среднее предложение для которых в первом полугодии 2008 года не превышало USD 800. В то же время, очевидно, затормозился рост предлагаемого уровня оплаты труда для программистов (*смотрите таблицу с данными по уровню оплаты труда далее в обзоре*).

ПРОДАЖИ

Направление, которое в период осени 2008 показало один из наименьших спадов объема вакансий на рынке труда при значительном росте объема резюме. С сентября по ноябрь конкурс на вакансии в сфере продаж вырос в 2,4 раза (индекс спроса/предложения достиг 4¹). А активность кандидатов, выражаемая в среднем количестве откликов на одну вакансию, в этом направлении выросла в 4 раза, составив в ноябре более 50 откликов.

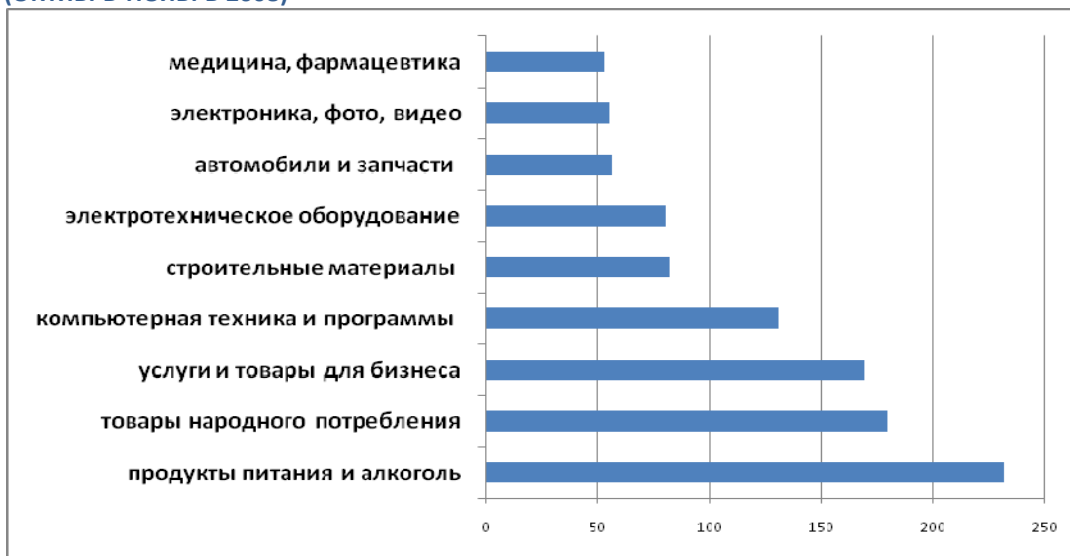
ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «ПРОДАЖИ» НА HH.UA (2008)



¹ Индекс отражает количество резюме, приходящихся на одну вакансию (учитываются только резюме и вакансии, размещенные на сайте в определенный период; резюме, размещенные до или после периода изучения, не рассматриваются).

Как видно из графика ниже наибольшее количество предложений в октябре-ноябре 2008 поступило специалистам по продаже продуктов питания и алкоголя, а также товаров народного потребления. Осенью отмечается недостаточная насыщенность рынка специалистами по продажам медицинской и фармацевтической продукции, услуг для бизнеса (индекс спроса/предложения на уровне 1). Наибольший конкурс на вакансии сложился в этот период в продажах автомобилей, ГСМ, алкоголя, металлопроката и электроники (индекс от 3 до 4,3). Большинство вакансий в этот период работодатели нацелили на специалистов в прямых продажах.

КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «ПРОДАЖИ» НА НН.UA (ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ 2008)

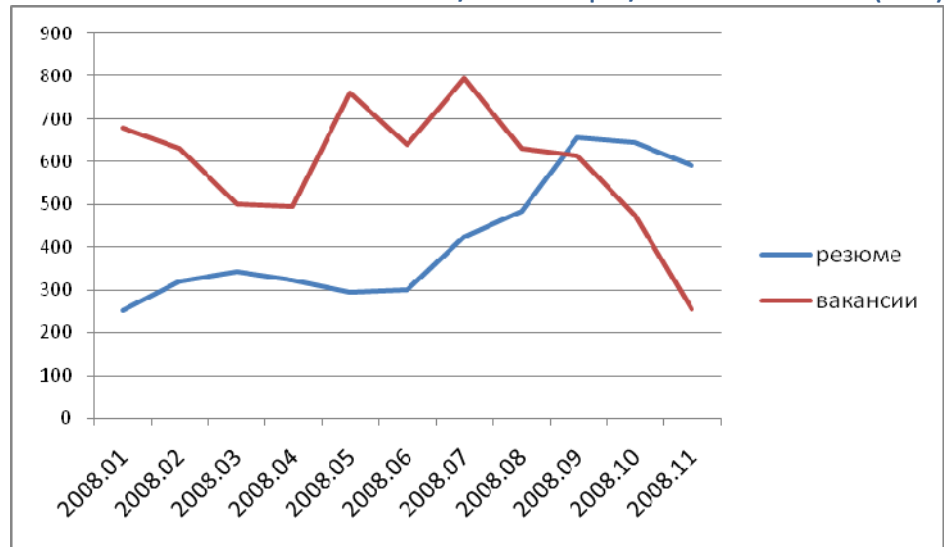


БАНКИ / ИНВЕСТИЦИИ

Несмотря на значительное сокращение количества вакансий в октябре (-50%) и ноябре (-46%) эта профессиональная область остается в семерке наиболее насыщенных предложениями областей деятельности для «белых воротничков». Специалисты по подбору некоторых банков не скрывают того факта, что публикуя вакансии в этот период, формируют кадровый резерв, информируя о вакансиях, которые не являются открытыми в данный момент. Ситуация объяснима тем, что в докризисный период данное профессиональное направление переживало кадровый голод. Спрос на сотрудников инвестиционной сферы и сотрудников банков начал заметно расти в 2006 году. В 2007 году рост спроса на банковских сотрудников составил 400% (данные HeadHunter: Барометра за 2007 год).

Во втором полугодии 2007 года индекс спроса/предложения в профессиональной области **БАНКИ/ИНВЕСТИЦИИ** составлял 0,7, а в ноябре 2008 года - 2,6. Конкурс увеличился почти в 4 раза.

ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «БАНКИ/ИНВЕСТИЦИИ/ЛИЗИНГ» НА НН.УА (2008)



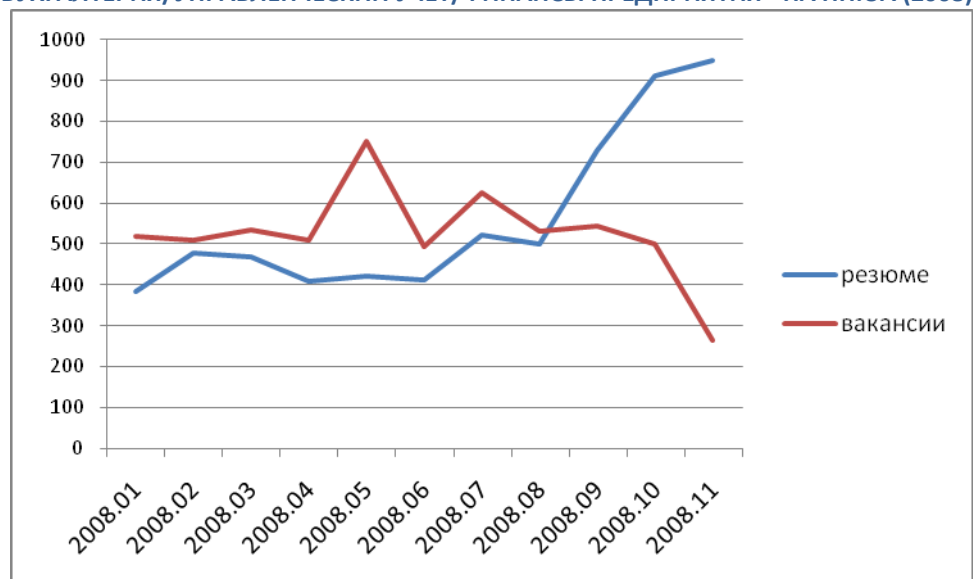
Этой осенью банковские сотрудники активно рассматривают предложения в **БУХГАЛТЕРИИ/ФИНАНСАХ** (нефинансовый сектор), размещая резюме в рамках этого направления.

В целом в 2008 году в области **БАНКИ/ИНВЕСТИЦИИ/ЛИЗИНГ** наибольшим интересом у кандидатов пользовались направления кредитования (более 40% резюме), позиции экономистов (18%) и аналитиков (15%).

БУХГАЛТЕРИЯ / УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ / ФИНАНСЫ

С ноября количество размещаемых резюме по всем профессиональным областям немного сократилось, а в области **БУХГАЛТЕРИЯ/УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ/ФИНАНСЫ** продолжило немного расти, что видно на графике:

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

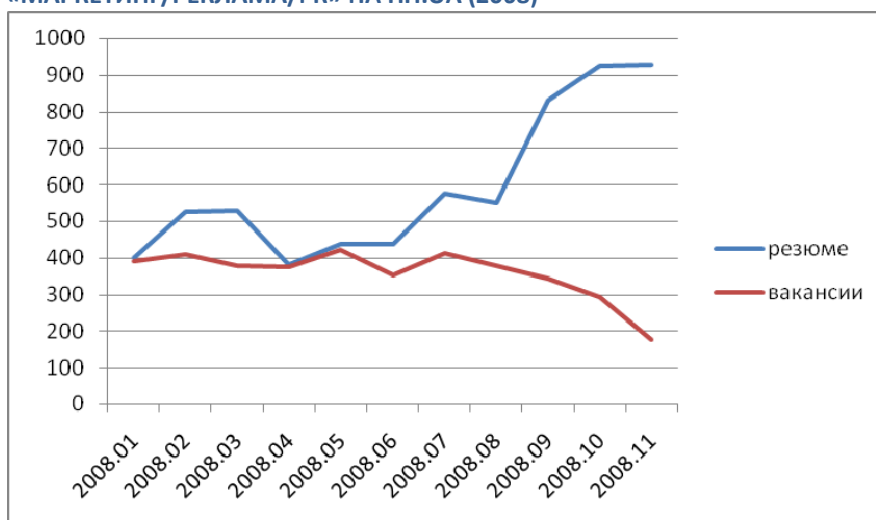


В октябре-ноябре наибольший конкурс на вакансии в этой сфере был отмечен на позиции экономистов и финансовых менеджеров (индекс спроса/предложения от 3,5 до 4,6). Наименьший наплыв кандидатов - на вакансии аудиторов, бухгалтеров и финансовых контролеров (индекс от 1,5 до 1,8).

МАРКЕТИНГ / РЕКЛАМА / PR

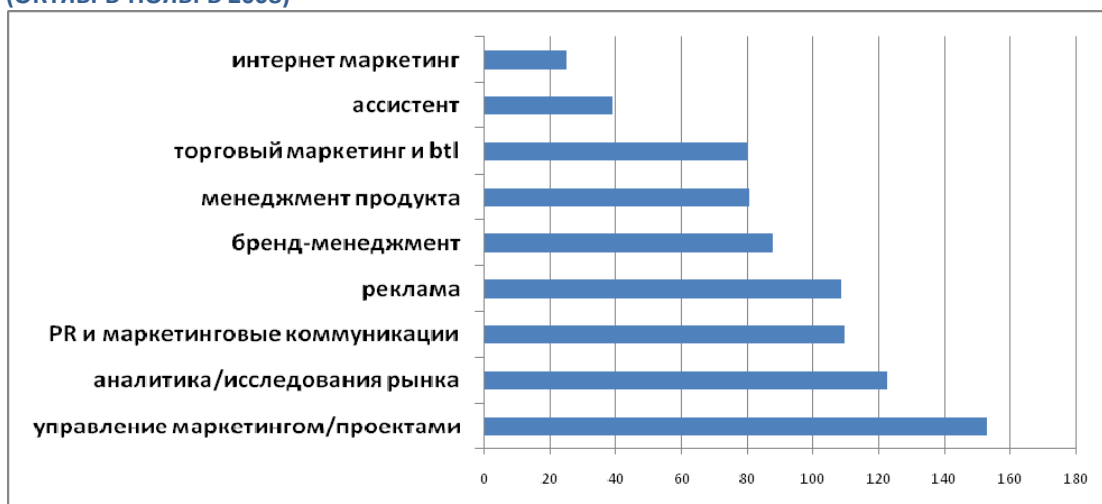
Этой осенью в профессиональной области **МАРКЕТИНГ/РЕКЛАМА/PR** наблюдался один из самых высоких конкурсов на вакансии (индекс спроса/дефицита на уровне 5). Это связано с тем, что и в докризисный период данное направление было одним из наиболее насыщенных предложениями от кандидатов, особенно в направлении связей с общественностью. Как и в большинстве других профессиональных областей уровень конкурса на вакансии в осенний период здесь вырос в 2 раза.

ДИНАМИКА РАЗМЕЩЕНИЯ РЕЗЮМЕ И ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «МАРКЕТИНГ/РЕКЛАМА/PR» НА HH.UA (2008)



Больше всего вакансий поступило для специалистов в управлении маркетингом или проектами в этой сфере. На втором месте по объему вакансий - аналитика и исследования рынка. Не уменьшается доля спроса на специалистов в сфере коммуникаций:

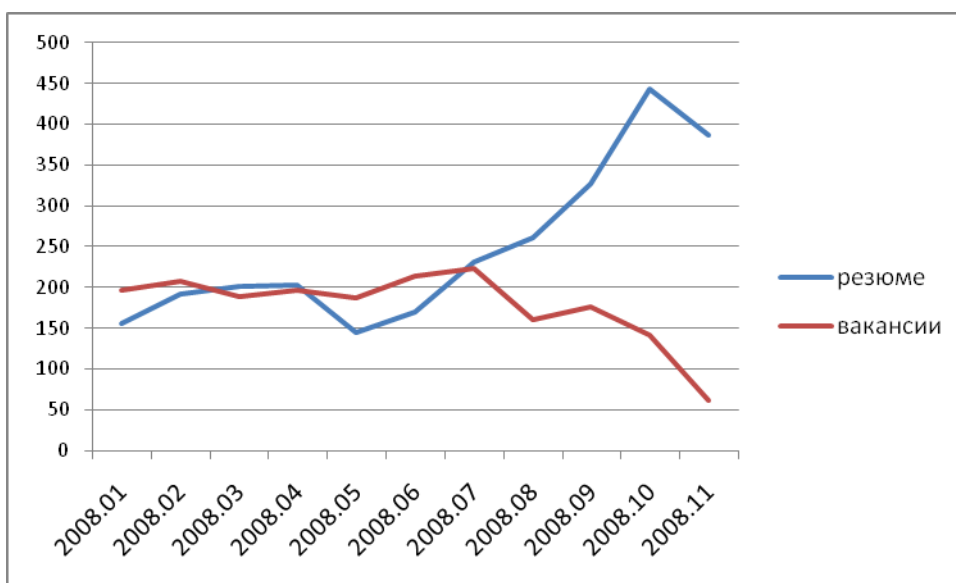
КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБЛАСТИ «МАРКЕТИНГ/РЕКЛАМА/PR» НА HH.UA (ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ 2008)



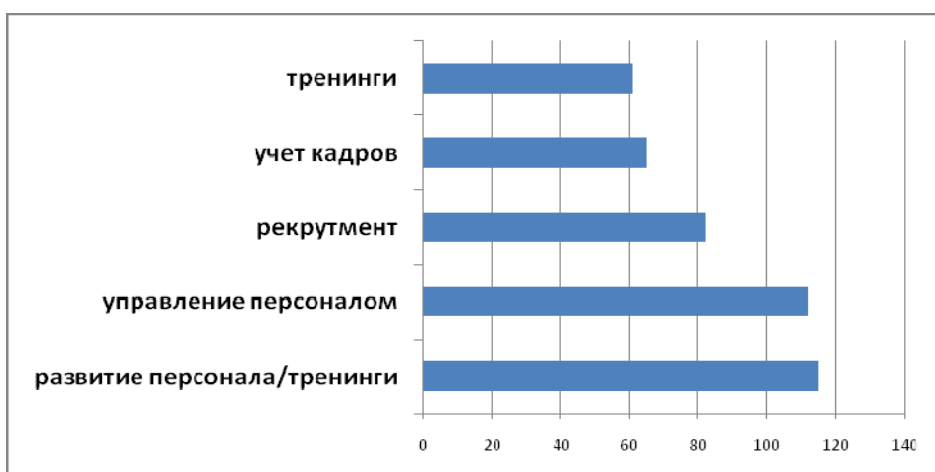
Наибольший конкурс на вакансии сформировался в направлениях бренд-менеджмента (индекс спроса/предложения равен 6), коммуникаций (индекс 5,4) и ассистентских позиций (5,6), что наследует тенденцию прошлых периодов. Активность кандидатов в этом направлении в ноябре была одной из наиболее высоких, составив свыше 50.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ / ТРЕНИНГИ

Объем вакансий для специалистов в управлении персоналом начал снижаться в августе 2008 года, а с учетом экономических изменений этой осенью и раннего наступления сезонного фактора на рынке труда в ноябре «кривая» объема вакансий имеет ниспадающую тенденцию.



Наибольшее количество предложений в этом профессиональном направлении - для специалистов в развитии персонала и проведении тренингов, а также для HR-дженералистов.



Наибольший конкурс отмечен на вакансии рекрутеров (индекс спроса/дефицита 4,7) и HR-дженералистов (индекс 5).

УРОВЕНЬ ОПЛАТЫ ТРУДА

Примечание. 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 в USD.**

Должность	Мин. значение	Медиана*	Среднее значение	Макс. значение
Программисты/разработчики				
Май-июнь 2008	400	1100	1050	3500
Октябрь-ноябрь 2008	400	1000	1200	2500
Java программисты				
Май-июнь 2008	700	1300	1400	3200
Октябрь-ноябрь 2008	400	1600	1600	4000
Менеджеры по продажам				
Май-июнь 2008	300	900	850	3000
Октябрь-ноябрь 2008	450	850	860	2500
Инженеры				
Май-июнь 2008	450	800	950	3000
Октябрь-ноябрь 2008	300	800	960	3000
Бухгалтеры				
Май-июнь 2008	350	650	600	1500
Октябрь-ноябрь 2008	350	650	700	1600
Главные бухгалтеры				
Май-июнь 2008	500	1200	1300	3000
Октябрь-ноябрь 2008	600	1200	1260	3000
Секретари, офис-менеджеры				
Май-июнь 2008	250	500	550	1200
Октябрь-ноябрь 2008	350	520	510	1200
Экономисты				
Май-июнь 2008	400	750	790	2000
Октябрь-ноябрь 2008	400	800	830	2000
Системные администраторы				
Май-июнь 2008	400	780	810	2100
Октябрь-ноябрь 2008	400	900	1000	2000
Торговые представители				
Май-июнь 2008	350	700	750	1500
Октябрь-ноябрь 2008	400	840	750	1500
Менеджеры по маркетингу				
Май-июнь 2008	400	1000	1150	2500
Октябрь-ноябрь 2008	500	900	1140	2000
Бренд-менеджеры				
Май-июнь 2008	700	1500	1300	2000
Октябрь-ноябрь 2008	750	1300	1550	2500
Менеджеры по рекламе				
Май-июнь 2008	450	850	845	1500
Октябрь-ноябрь 2008	350	750	950	1500
Менеджеры по персоналу				
Май-июнь 2008	450	850	950	2000
Октябрь-ноябрь 2008	400	1000	1000	2500
Рекрутеры				
Май-июнь 2008	500	750	710	1800
Октябрь-ноябрь 2008	400	800	800	2000
Юристы, юристконсульты				
Май-июнь 2008	300	1200	1100	2500
Октябрь-ноябрь 2008	400	900	1100	2500

Должность	Мин. значение	Медиана	Среднее значение	Макс. значение
Финансовые аналитики				
Май-июнь 2008	600	1000	1070	2000
Октябрь-ноябрь 2008	700	1200	1100	2500
Финансовые контролеры				
Май-июнь 2008	600	1500	1500	3000
Октябрь-ноябрь 2008	500	1500	1870	4000
Аудиторы				
Май-июнь 2008	700	1070	1200	2000
Октябрь-ноябрь 2008	700	1070	1240	2500

**Медианный показатель, рассчитанный на основе вакансий, представляет собой значение заработной платы той вакансии, которая находится в середине ранжированного ряда (построенного в порядке возрастания или убывания представленных значений заработных плат). Преимуществом медианного показателя предлагаемых заработных плат по сравнению с арифметическим является его независимость от крайних значений, поскольку он делит совокупность на две равные части.*

Период изучения: май-июнь 2008 года и октябрь-ноябрь 2008 года.

Предмет изучения: объявления о вакансиях

Регион: Украина

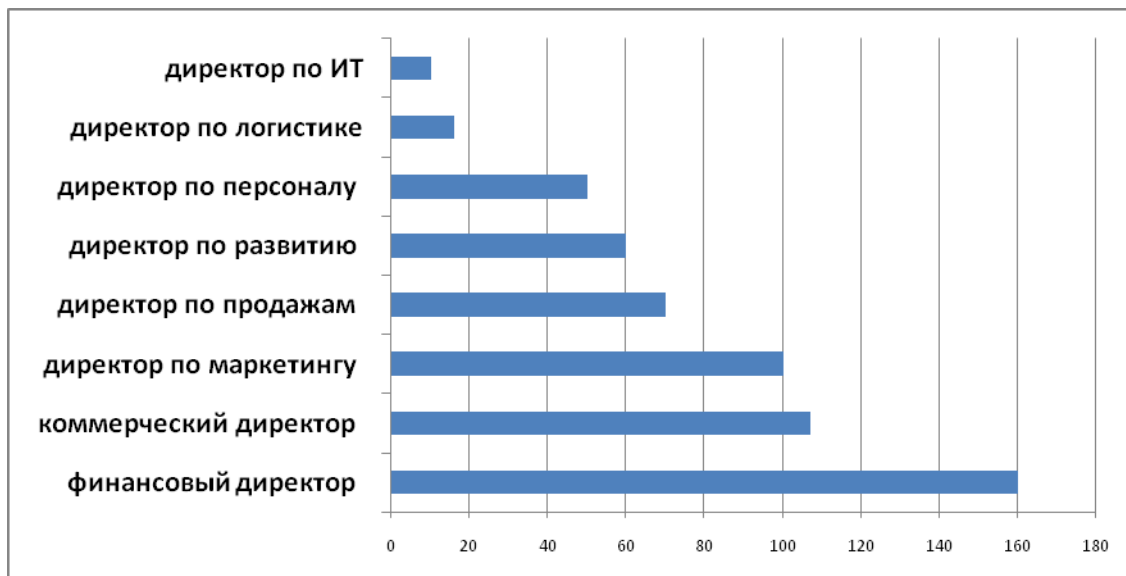
Особенность полученных данных состоит в том, что в среднем лишь 25% работодателей указывают уровень предлагаемой оплаты труда, размещая вакансии в открытых источниках. Осенью 2008 года, несмотря на радикальные и непрогнозируемые колебания курса, публичные объявления о вакансиях в большинстве сообщали уровень заработной платы в USD. Экспресс-опрос показал, что компании по-разному подходят к конвертации долларовых предложений в национальную валюту, основываясь на установленных внутри компании курсовых стандартах.

Более ранние исследования HeadHunter (HH.UA) показали, что за год с середины 2007 года по середину 2008 года уровень предлагаемых заработных плат в целом вырос на 25%. Во втором полугодии 2008 года значительных изменений не происходило. В целом уровень средних зарплат по всем профессиональным областям «затормозился».

Изучение уровня запрашиваемых кандидатами заработных плат показывает, что в среднем он выше, чем предлагаемый, на 25%.

ВЫСШИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Во втором полугодии 2008 года наибольшее количество вакансий было предложено управленцам финансового и коммерческого направлений. Так, вакансий для финансовых директоров во втором полугодии 2008 года было в 3 раза больше, чем для директоров по персоналу.



Наибольший конкурс на вакансии отмечен среди директоров по ИТ и директоров по продажам. Наименьший – среди управленцев в финансах и маркетинге.

Изучение уровня заработных плат, предлагаемых управленцам высшего звена, показывает, что по ряду позиций зарплатные предложения даже сократились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Осенью 2008 заметно упали максимальные значения.

Должность	Мин. значение	Медиана	Среднее значение	Макс. значение
Финансовый директор				
Октябрь-ноябрь 2007	800	2500	3600	10000
Октябрь-ноябрь 2008	1500	2750	3300	8000
Коммерческий директор				
Октябрь-ноябрь 2007	750	1750	2400	8000
Октябрь-ноябрь 2008	1000	1800	2700	7000
Директор по маркетингу				
Октябрь-ноябрь 2007	1000	2900	3000	8000
Октябрь-ноябрь 2008	800	2300	2800	5000
Директор по продажам				
Октябрь-ноябрь 2007	800	2000	2500	6000
Октябрь-ноябрь 2008	800	2250	2400	5000
Директор по развитию				
Октябрь-ноябрь 2007	1500	2800	3500	9000
Октябрь-ноябрь 2008	1000	2000	2800	5000
Директор по персоналу				
Октябрь-ноябрь 2007	700	2000	2600	8000
Октябрь-ноябрь 2008	1000	2000	2600	5000



Комментарии к этому обзору Вы можете получить у директора по маркетингу и PR HeadHunter::Украина (HH.UA) Татьяны Топчий:

pr@hh.ua

+ 38 (044) 230 8739

Если Вы являетесь клиентом HeadHunter::Украина (HH.UA) и интересуетесь состоянием рынка труда в направлениях, которые не освещены в этом обзоре, пожалуйста, обратитесь к своему персональному менеджеру на HH.UA.

Если необходимая информация доступна, мы с удовольствием ее предоставим.

+ 38 (044) 230 8739

HH.UA