

Экономические профессии

Агент коммерческий
Бизнесмен
Аудитор
Брокер
Бухгалтер
Бухгалтер главный
Бухгалтер малого предприятия
Дилер
Коммерческий директор
Коммерсант
Маклер биржевой
Маркетолог (специалист по маркетингу)
Менеджер
Налоговый инспектор
Предприниматель
Экономист
Экономист по финансам и кредиту

Агент коммерческий

Общая характеристика профессии

Налаживает и развивает взаимосвязи между производителями и потребителями товаров и услуг, выявляет и формирует спрос на них. Рекламирует достоинства фирмы и товара, его потребительские свойства, ссылаясь на оценки и отзывы покупателей и на свой личный опыт. Использует в работе образцы продукции, красочные описания услуг, включая рисунки, фотографии, муляжи. Разъясняет и демонстрирует покупателям свойства и способы применения рекламируемой продукции.

Сочетает реклама товара с его продажей (оптом, в розницу), оказывает помощь в доставке товара.

Широко использует технические средства и каналы связи (телефон, факс, компьютер и др.).

Показатели качества работы коммерческого агента - сокращение сроков реализации товаров и услуг, увеличение объема продаж и числа клиентов, отсутствие жалоб на обслуживание.

Работает индивидуально, в свободном режиме. Возможны частые разъезды.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста
Необходимы развитое аналитическое мышление и воображение, физическая выносливость, эмоциональная устойчивость, наблюдательность, целеустремленность, находчивость, общительность, способность к эмпатии, высокая работоспособность, приятные манеры и внешность.

Требования к профессиональной подготовке

Необходимы осведомленность в вопросах экономики, коммерции, технологии производства (реализуемых товаров), социологии, психологии, наличие математических познаний и навыков и др.

Пути получения профессии

Подготовка осуществляется в среднем специальном коммерческом (торговом) или экономическом учебном заведении, на курсах. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности

Возможна организация кооперативного или частного магазина, кафе, бара и т.п.

Родственные профессии (специальности)

Маркетолог, продавец, специалист в коммерческих (торговых) отделах государственных органов управления.

Аудитор

Общая характеристика профессии

Проводит внутренний и внешний (независимый) контроль и анализ финансовой отчетности предприятий различных форм собственности, оценивает ее достоверность, соответствие правовым актам и нормам налогообложения, законность совершаемых операций. Дает рекомендации специалистам с целью предупреждения просчетов и ошибок, способных повлечь за собой штрафные и иные санкции, снижающие прибыль и портящих репутацию предприятия.

Особенно сложные обязанности аудитор выполняет при рассмотрении исков о неплатежеспособности (банкротстве) в арбитражных судах.

Значительные трудности в его работе связаны с нечеткостью и частотой корректировкой правовых документов, необходимостью согласовывать интересы государства и клиентов.

Работает в помещении, общается со специалистами и руководителями организаций. Деловые контакты часто бывают напряженными. Выезжает в местные и иногородние командировки.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Должен обладать хорошей долговременной и оперативной памятью, устойчивым вниманием, эмоционально-волевой устойчивостью, аналитическим мышлением, склонностью к кропотливой работе с цифровым материалом, документами, усидчивостью, требовательностью к себе и другим, принципиальностью, честностью.

Требования к профессиональной подготовке

Необходима хорошая подготовка по математике, вычислительной технике (владение навыками работы на ЭВМ), осведомленность в области социальных наук (экономике, правоведении, социологии), знания по бухгалтерскому учету и отчетности, по вопросам денежного обращения, кредита и ценообразования.

Обязательным условием при приеме на работу является стаж работы бухгалтером не менее 3-5 лет.

Пути получения профессии

Профессию можно получить в экономических и финансовых ВУЗах, коммерческих школах, центрах по подготовке кадров для аудиторской деятельности для специалистов, имеющих опыт в финансовой сфере; учебных центрах аудиторско-консультационных фирм. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности

Аудиторы как субъекты предпринимательской деятельности могут осуществлять ее индивидуально или путем создания аудиторских организаций (фирм).

Родственные профессии (специальности)

Главный бухгалтер, консультант (эксперт) в органах власти и управления различных уровней, налоговый инспектор, преподаватель.

Бизнесмен

Общая характеристика профессии

Бизнесмен - это человек, который "делает" деньги, владелец капитала, постоянно находящегося в обороте и приносящего доход. Деятельность бизнесмена чаще всего не связана с непосредственной организацией и руководством делами фирмы.

Бизнесмен - это крупный собственник, который не занимает никакой постоянной должности в организации, но является владельцем ее акций и может состоять членом правления. Это отличает его от менеджера, который обязательно занимает постоянную должность и в его подчинении находятся люди. В то же время бизнесмен может сочетать функцию собственника (капиталиста) и менеджера (управляющего).

Бизнесмен отличается и от предпринимателя. Предприниматель, осуществляя бизнес, затевает новое дело, реализует некоторое нововведение, вкладывая собственные средства в новое предприятие и принимая на себя личный риск.

Если бизнесмен является собственником значительного капитала, но сам не занимается управлением, то его деятельность сводится к постоянному отслеживанию ситуации на различных рынках, изучению курса ценных бумаг, цен на различные товары и товарные рынки и помещению своих средств в наиболее прибыльные виды ценных бумаг и другие активы (землю, недвижимость, товары).

Если бизнесмен является в то же время и менеджером, то его деятельность имеет много общего с деятельностью управляющего.

Он занимается отбором кадров и приемом на работу, решает все вопросы, касающиеся использования работников, управляет финансами, занимается производственным и управленческим учетом, приобретает сырье, машины, оборудование, комплектующие и другие товары и услуги, необходимые для хозяйственной деятельности, организует, контролирует, а часто и сам принимает участие в производственной деятельности предприятия, занимается маркетинговой деятельностью, определяя нужды потребителя и организуя производство, рекламу и сбыт своих товаров.

Если предприятие небольшое, то бизнесмену приходится выполнять все виды перечисленных выше работ самому. Очевидно, это большая нагрузка на одного

человека: во-первых, из-за широкого круга обязанностей, во-вторых, из-за недостатка знаний при выполнении некоторых функций. Данная проблема разрешается путем обращения в консультационную фирму, предоставляющую консультации по вопросам экономической деятельности предприятий, сотрудничества с другой фирмой, заключения партнерских соглашений, привлечения специалистов. Деятельность бизнесмена отличается высокой напряженностью. Даже если он не занимается управленческой работой, а только владеет частью акций фирмы, ему постоянно надо быть в курсе изменений, происходящих на рынке ценных бумаг, иначе он может не заметить ухудшения конъюнктуры и потеряет состояние.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

От бизнесмена требуются развитые аналитико-синтетические способности мышления, основательность в предварительном планировании действий, способность к прогнозированию ситуации, гибкость мышления, необходимые как на стадии планирования действий, так и в процессе их реализации.

Требования к профессиональной подготовке

Для успешной деятельности бизнесмену нужны профессиональные знания, которые могут быть получены в бизнес-школах, бизнес-колледжах и в экономических высших учебных заведениях.

К числу основных предметов, изучаемых в этих учебных заведениях, относятся: размещение производительных сил, микро- и макроэкономика, экономика природопользования, статистика, математическое моделирование экономических процессов, основы маркетинга, основы менеджмента, международные экономические отношения, финансы, деньги и кредит, банковское дело, рынок ценных бумаг, биржевое дело, страхование, хозяйственное и трудовое законодательство и др.

Пути получения профессии

Торговые, экономические, юридические вузы, техникумы, колледжи, бизнес-школы. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности. Возможна организация торговой фирмы, учебного центра, консалтинговой службы. Родственные профессии: Консультант по коммерческим вопросам, маркетолог, менеджер.

Брокер

Общая характеристика профессии

Оказывает услуги при заключении коммерческих, валютных, кредитных и других сделок, совершаемых на бирже между продавцами и покупателями. Сделки различаются по видам (фрахт судов, страхование имущества - соответственно, фрахтовой брокер, страховой брокер) и по степени доверия, оказываемого клиентом брокеру (договор-комиссии предоставляет брокеру больше самостоятельности и сулит большой доход, чем договор-поручение). Предметом торгов может быть как

наличный товар или валюта, так и подлежащие выдаче в будущем (фьючерсный контракт, требующий высокой квалификации). Брокер способствует не только своевременной и выгодной продаже или покупке товара, валюты, но и эффективному использованию производственных мощностей, созданию новых рабочих мест. Консультирует клиентов при принятии ответственных решений. В связи с этим он должен быть осведомлен о конъюнктуре рынка, потребительских свойствах товаров, надежности ценных бумаг. В рабочее время брокер изучает и анализирует информацию, оформляет и регистрирует документы, общается с коллегами и клиентами. Покупает место на бирже или становится ее членом путем приобретения именной акции с перспективой продвижения от помощника брокера к брокеру, старшему брокеру и выше. Вознаграждение формируется за счет комиссионных в процентах от суммы сделок. За ошибки, относящиеся к сфере его обязанностей и причиняющие убытки клиенту, налагаются штрафы.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Хорошая память, оперативность в принятии решений проблемно-аналитический тип интеллекта, эмоциональная устойчивость, наблюдательность, внимательность, самокритичность, умеренная общительность, сочетаемая с умением слушать клиента, хорошая дикция. Желательны внешняя привлекательность, чувство юмора.

Требования к профессиональной подготовке

Осведомленность по социальным вопросам, особенно в области экономики, социологии, права, производственно-хозяйственной деятельности. Должен знать делопроизводство, бухгалтерский учет, кассовые и коммерческие операции, основы маркетинговой деятельности и менеджмента. Кроме того, для работы с клиентами должен владеть основами делового общения, этикета, техники коммерческих переговоров, основами психологии. Высшее или среднее экономическое, юридическое, педагогическое образования облегчают процесс переподготовки по этой специальности.

Пути получения профессии

Экономические и социологические факультеты (отделения) университетов, экономические вузы, колледжи, техникумы. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности Перспективная организация собственного дела в торговле, финансово-кредитной, страховой и других сферах. Родственные профессии (специальности) Дилер, дистрибьютор, менеджер, налоговый инспектор, торговый (страховой) агент. Перспективна преподавательская, журналистская, научная деятельность.

Бухгалтер

Общая характеристика профессии

Бухгалтеры работают на предприятиях, в организациях и учреждениях различных форм собственности: государственной, акционерной, кооперативной, частной, выполняя работу по различным видам бухгалтерского учета. Фиксирует состав и источники хозяйственных средств, их движение. Ведет учет основных средств, товарно-материальных ценностей, затрат на производство, реализацию продукции, результатов финансово-хозяйственной деятельности, расчеты с поставщиками и заказчиками и т.п. Осуществляет прием, контроль первичной документации по соответствующим участкам учета, обрабатывает ее вручную или с помощью ЭВМ. Составляет отчетные калькуляции себестоимости продукции (работ, услуг), производит начисление и перечисление платежей в государственный бюджет, взносов в фонды социального и пенсионного страхования, заработной платы сотрудников, налогов и т.д. Отвечает за соблюдение штатной, финансовой и кассовой дисциплины, смет организационно-хозяйственных и других расходов, сохранность бухгалтерской документации, оформления и сдачи их в установленном порядке в архив.

Работа жестко регламентирована инструкциями.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Склонность к работе с числами, высокий уровень сосредоточенности и распределения внимания, развитые счетно-аналитические способности, хорошая оперативная память, усидчивость, принципиальность.

Требования к профессиональной подготовке

Хорошая подготовка по математике, основам информатики и электронно-вычислительной техники, статистики, финансов, управления, денежного обращения. Должен знать директивные и нормативные документы по вопросам организации бухгалтерского учета и составления отчетности, технологию и экономику конкретного производства, принципы организации и планирования деятельности.

Пути получения профессии

Финансово-экономические, торговые техникумы, финансово-экономические и финансовые вузы, экономические факультеты технических вузов, курсы бухгалтеров.

Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности
Бухгалтер может выполнять функции аудитора в аудиторской организации (фирме)

или привлекаться коммерческими структурами.
Родственные профессии (специальности)

Налоговый инспектор, экономист, преподаватель в учебном заведении, финансист.

Бухгалтер главный

Общая характеристика профессии

Особое внимание бухгалтеров направлено на организацию контроля за правильным

использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В целях проведения такого контроля все документы, служащие основанием для приема и выдачи денег, материальных ценностей подписывает не только директор предприятия, но и главный бухгалтер или уполномоченные им на то лица. Поэтому главный бухгалтер несет равную с директором предприятия, а часто и большую, чем он, ответственность за законность и юридическую грамотность всех совершаемых предприятием операций.

Требования к профессиональной подготовке

Главному бухгалтеру необходимы обширные знания, эрудированность, творческий подход. Он должен знать все нюансы действующего законодательства, основы экономического анализа, планирования, финансирования и кредитования, контроля и ревизии. В настоящее время большинство бухгалтерий имеют свою вычислительную технику, поэтому главный бухгалтер должен уметь свободно работать на ПЭВМ.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Главный бухгалтер не должен ошибаться даже в мелочах, поскольку его ошибки могут привести к очень серьезным последствиям и отразиться не только на всех сотрудниках предприятия, но и на его финансовой деятельности в целом. Поэтому одним из основных качеств главного бухгалтера является развитое чувство ответственности за порученное дело.

Пути получения профессии

Профессию бухгалтера можно получить в техникуме или на специальных курсах подготовки бухгалтеров. Главным бухгалтером можно стать, приобретя опыт работы бухгалтером.

Родственные профессии (специальности)

Родственная профессия: бухгалтер, бухгалтер малого предприятия.

Бухгалтер малого предприятия

Общая характеристика профессии

В настоящее время все более широкое распространение получают организации малой численности любой формы собственности: государственной, акционерной, кооперативной, частной.

Бухгалтер малого предприятия работает, как правило, один. Он является одновременно и главным бухгалтером и всей бухгалтерией предприятия в целом, включая кассира. Поэтому на нем лежит высочайшая ответственность; он не может позволить себе заболеть, взять отпуск во время сдачи бухгалтерской отчетности. Поскольку вся финансовая деятельность предприятия фиксируется в документах, бухгалтер составляет, принимает от других организаций и контролирует первичную документацию по различным видам бухгалтерского учета и подготавливает ее к учетной обработке.

Учитывая финансовую деятельность предприятия, бухгалтер контролирует все его

важнейшие функции. Бухгалтер проводит экономический анализ производственных процессов, в результате которого выявляются резервы, ликвидируются потери и непроизводительные расходы.

Особое внимание бухгалтеров обращено на организацию контроля за правильным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. В целях проведения такого контроля все документы, служащие основанием для приема и выдачи денег, материальных ценностей подписывает не только директор предприятия, но и главный бухгалтер или уполномоченные им на то лица. Поэтому бухгалтер малого предприятия несет равную с директором предприятия, а зачастую и большую, чем он ответственность за законность и юридическую грамотность всех совершаемых предприятием операций.

Требования к профессиональной подготовке

Бухгалтеру малого предприятия необходимы обширные знания, эрудированность, творческий подход. Он должен знать все нюансы действующего законодательства, основы экономического анализа, планирования, финансирования и кредитования, контроля и ревизии. В настоящее время большинство бухгалтерий имеют свою вычислительную технику, поэтому бухгалтер малого предприятия должен уметь свободно работать на ПЭВМ. Для малого предприятия этот момент работы особенно актуален, поскольку ведение всей отчетности на ПЭВМ значительно упрощает труд бухгалтера, освобождая его от массы кропотливых вычислений и подсчетов.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Бухгалтер не должен ошибаться даже в мелочах, поскольку его ошибки могут привести к очень серьезным последствиям и отразиться не только на всех сотрудниках предприятия, но и на его финансовой деятельности в целом. Поэтому одним из основных качеств бухгалтера малого предприятия должно быть в высшей степени развитое чувство ответственности за порученное дело.

Пути получения профессии

Профессию бухгалтера можно получить в техникуме или на специальных курсах подготовки бухгалтеров.

Родственные профессии (специальности)

Родственная профессия: бухгалтер, бухгалтер главный.

Дилер

Общие характеристика профессии

Дилер - это лицо (фирма), осуществляющее биржевое или торговое посредничество за свой счет и от своего имени. Дилер обладает местом на бирже. Доходы дилера образуются за счет разницы между покупной и продажной ценой валют, ценных бумаг, а также за счет изменения их курсов. Как правило, дилеры специализируются на каком-то определенном виде деятельности

- операциях с ценными бумагами какой-то одной отрасли, операциях с валютой и т.п. Деятельность дилера осуществляется на бирже. Он получает от брокеров заявки на покупку и продажу ценных бумаг с запросами достаточно разнообразных курсов (курс - это цена, по которой реализуется ценная бумага). Цель дилера - определить курс, по которому можно удовлетворить большинство заявок и разницу между спросом и предложением. Именно эту информацию дилер выкрикивает в биржевом зале в поиске недостающих ценных бумаг или в целях продажи излишка. Главная цель дилера - сбалансировать спрос и предложение и реализовать все партии ценных бумаг. Поскольку информация о спросе и предложении поступает постоянно, курс бумаг также претерпевает в течение дня определенные колебания. Помимо купли-продажи ценных бумаг, товаров и валют, дилеры занимаются спекуляцией, то есть сделками, которые осуществляются с целью получения прибыли в условиях колебания цен. Спекулятивная прибыль получается из разницы между ценой биржевого контракта в день его заключения и ценой в день его исполнения. Выделяют различные виды спекулятивных операций. Так, спекулянты могут скупать биржевые контракты с целью их последующей перепродажи по более высокой цене. Этот вид спекуляции называется игрой на повышение цен, спекулянтов в таком случае называют "быками". Другой вид спекуляции - игра на понижение цен. Спекулянты продают биржевые контракты с целью последующего их откупа по более низким ценам. Таких спекулянтов принято называть "медведями". Деятельность дилера осуществляется в биржевом зале товарной, фондовой или валютной биржи. Рабочий день дилера не нормирован. Для того, чтобы быть дилером, нужна физическая выносливость, способность мною часов подряд находиться на ногах и в большом напряжении, а также хорошо развитые голосовые связки для выкрикивания информации в биржевом зале.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Дилер действует в условиях неполноты необходимой информации и постоянного дефицита времени. Это обстоятельство требует быстроты нервно-психических процессов, многоканальности переработки информации, разностороннего мышления. Необходимость принятия решений в условиях недостатка информации предполагает умение рисковать. При этом риск должен быть обдуманным и рациональным, не допускающим безрассудного лихачества. В данном случае риск - это не погоня за острыми ощущениями, а способность принимать решения в ситуации неопределенности, полагаясь на свою интуицию. Деятельность дилера невозможна без развитой общительности, умения тонко чувствовать индивидуально - психологические особенности клиентов. Ненормированный рабочий день, ненормативный характер деятельности требуют готовности к напряженному ритму работы, умения быстро восстанавливать свою работоспособность.

Деятельность дилера в условиях постоянного риска при высокой цене возможной ошибки предъявляет высокие требования к самоорганизации, стрессоустойчивости, умению правильно принимать решения, планировать деятельность. Таким образом, для эффективной работы дилеру необходимы: эмоционально-волевая

устойчивость, предрасположенность к риску, целеустремленность, преобладание мотивации достижения успеха, оперативность в принятии решений, наблюдательность, общительность, высокая работоспособность, хорошая дикция. Желательны привлекательная внешность, наличие чувства юмора.

Требования к профессиональной подготовке

Для успешной деятельности на бирже дилеру необходимы не только интуиция и быстрая реакция, но и профессиональные знания. Среди наиболее важных для дилеров предметов - микро- и макроэкономика, банки, ценные бумаги, валюты и валютные отношения. Дилеры должны уметь работать с компьютером, чтобы быстро и качественно обрабатывать большой объем быстро меняющейся информации. Желательно высшее образование (предпочтительно экономическое, юридическое, психологическое, социологическое). Допустимо среднее специальное образование по указанным профилям.

Пути получения профессии

Учебные центры, школы, курсы по специальной программе.

Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности

Профессиональная деятельность является предпринимательской. Возможна индивидуальная работа, по договору с биржей или фирмой, организация собственной фирмы.

Родственные профессии (специальности)
Дистрибьютор, маркетолог, менеджер.

Коммерческий директор

Общая характеристика профессии

Работает на государственных и коммерческих предприятиях (организациях), в федеральных и республиканских министерствах и ведомствах, учебных заведениях. Осуществляет посредническую деятельность с целью реализации произведенного предприятием (организацией) товара по цене, обеспечивающей получение и возрастание прибыли. Является одной из ключевых фигур в составе руководства (совета директоров, правления) предприятия. Изучает и прогнозирует спрос на выпускаемый товар, осуществляет поиск надежных потребителей продукции (в том числе за рубежом), налаживает контакты с ними непосредственно и через товарно-сырьевые и другие биржи. Участвует в определении рекламной политики, в ярмарках, формировании и обновлении портфеля заказов, тем самым прямо и косвенно влияя на решение вопросов технико-технологического, финансового и кадрового обеспечения предприятия, сокращения издержек производства.

Способствует расширению рынка сбыта путем становления и развития дилерской сети в регионах, использования современных информационных технологий, повышения престижа предприятия за счет улучшения качества продукции, снижения

ее себестоимости, оперативности и своевременности обслуживания клиентов. Рабочий день не нормирован, возможны частые командировки. Труд напряженный и ответственный.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Аналитический склад ума, способность к обобщению по ограниченному составу признаков, интуиция, эмоционально-волевая устойчивость, общительность, организованность, ответственность, самокритичность, трудолюбие.

Требования к профессиональной подготовке>

Осведомленность в теоретических и практических вопросах экономики, социологии, права, психологии труда и бизнеса, знание 1-2 иностранных языков. Желателен практический опыт работы в торговле, учетно-бухгалтерской сфере, правоохранительных органах.

Пути получения профессии

Торговые, экономические, юридические вузы, техникумы, колледжи и т.п
Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности
Возможна организация торговой фирмы, учебного центра, консалтинговой службы.
Родственные профессии Брокер, дилер, консультант по коммерческим вопросам, маркетолог, специалист по рекламе, торговый агент, товаровед (после переподготовки).

Коммерсант

Общая характеристика труда

Занимается торговой (коммерческой) деятельностью в той или иной сфере хозяйства, с наибольшей выгодой обеспечивающей рынок товарами и услугами оптимального ассортимента и высокого качества; определяет соответствие товаров и услуг нормативно-технической документации, фирменному знаку, прогнозирует спрос, организовывает рекламу, стимулирует сбыт, документально оформляет коммерческие операции.

Требования к индивидуальным особенностям

Хорошая память, аналитические способности, высокий уровень притязаний, коммуникативные и организаторские способности, эмоциональная устойчивость, эстетический вкус, высокий уровень интеллекта.

Требования к профессиональной подготовке

Основные принципы и правила классификации продукции и товаров, требования к их качеству; рынок, его типы, состояния и перспективы развития спроса и предложения; системы маркетинговой информации; стратегию коммуникации, стимулирования сбыта; банковскую и налоговую системы; организацию финансового планирования деятельности предприятия; этикет деловых и неофициальных встреч, имидж руководителя; структуру экономики; характер торговых операций; основы

рекламного дела, коммерческую лексику.

Пути получения профессии

Обучение этой профессии происходит в бизнес-школах, на соответствующих факультетах высших учебных заведений.

Родственные профессии (специальности)

Дилер, дистрибьютор, маркетолог, менеджер.

Маклер биржевой

Общая характеристика профессии

Оказывает посреднические услуги при заключении коммерческих, кредитных, валютных, страховых сделок на сырьевых и других биржах, ускоряя тем самым оборот капитала и активизируя производственную, инвестиционную деятельность. По сложившейся в России традиции маклерами, как правило, называют посредников, специализирующихся на купле-продаже недвижимости (квартир, земли, садовых участков и т.п.).

Изучает качественные характеристики продукции и услуг, являющихся предметом сделки, а также финансовое положение и деловую репутацию ее участников. Анализирует рыночную конъюнктуру, прогнозирует изменения цен и спроса. Консультирует клиентов, соблюдая правовые и нравственные нормы, согласует цены и порядок оформления документов. Работает индивидуально (как независимый посредник) или как член соответствующей фирмы. Для выполнения вспомогательных функций нанимает помощников.

Рабочий день не нормирован.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Эмоционально-волевая устойчивость, предрасположенность к риску, целеустремленность, преобладание мотивации достижения успеха, оперативность в принятии решений, наблюдательность, общительность, высокая работоспособность, хорошая дикция.

Желательны привлекательная внешность, наличие чувства юмора.

Требования к профессиональной подготовке

Желательно высшее образование (предпочтительно экономическое, техническое, юридическое, психологическое, социологическое). Допустимо среднее специальное образование по указанным профилям.

Пути получения профессии

Учебные центры, школы, курсы по специальной программе. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности. Профессиональная деятельность является предпринимательской. Возможна индивидуальная работа, по договору с биржей или фирмой, организация собственной фирмы.

Родственные профессии (специальности)

Дилер, дистрибьютор, маркетолог, менеджер.

Маркетолог (специалист по маркетингу)

Общая характеристика профессии

Специалисты по маркетингу занимаются широким кругом вопросов, связанных с производством и реализацией конкурентоспособных товаров. Маркетологи изучают, какими свойствами и параметрами должны обладать изделия, чтобы они устраивали будущих покупателей, какой может быть максимальная цена, при которой возможно обеспечить максимальный по масштабам сбыт продукции, какие должны быть условия обеспечения послепродажного обслуживания. Маркетологи следят за тем, чтобы на предприятии постоянно разрабатывались новые изделия, чтобы имеющиеся изделия непрерывно совершенствовались в соответствии с новейшим уровнем техники и технологии и вследствие меняющихся требований покупателей.

Специалист по маркетингу занимается дизайном, создает "образ товара", который включает в себя внешний вид изделия (упаковку, красочное оформление, запах), наименование, отличие от других изделий, товарный знак. Труд напряженный, ответственный, проблемно-поисковый, требует внешней и внутренней мобильности (быстроты принятия взвешенных решений); в нем искусное общение с людьми совмещается с кропотливым анализом документов, применением технических средств.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Маркетолог должен обладать аналитическим складом ума, наблюдательностью, любознательностью, социально-психологической интуицией (понимание мотивов экономического поведения людей), способностью к нестандартным выводам, иметь гибкое воображение и хорошую образно-логическую память. Он должен быть общительным, самокритичным, целеустремленным. Требования к профессиональной подготовке Маркетологу необходимы осведомленность в области общественных наук экономике, социологии, истории развития производства, торговле, психологии, правоведении и этике, статистике, информатике. Специальное экономическое, социологическое, юридическое образование ускоряют процесс переподготовки по этой специальности.

Пути получения профессии

Профессиональную подготовку можно получить на экономических и социологических факультетах (отделениях) университетов, в экономических ВУЗах и колледжах.

Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности
Перспективно создание частной фирмы по маркетингу.
Родственные профессии (специальности)

Аудитор, брокер, бухгалтер, дилер, менеджер в торгово-сбытовой организации, торговый агент.

Менеджер

Общая характеристика профессии

Организует и координирует, оценивает и стимулирует деятельность персонала с целью повышения производительности и качества труда, экономии ресурсов, роста конкурентоспособности товаров и услуг, прибыли (дохода) и благосостояния, удовлетворенности профессией (должностью) каждого работника. Изучает спрос и предложение на рынке, обновляет продукцию, разрабатывает бизнес-план и руководит его реализацией. Обеспечивает анализ и решение организационно-технических, экономических и социально-психологических вопросов в их взаимосвязи, регулирует процессы приема, подбора и профессионально - квалификационного роста работников, их перемещения по вертикали и горизонтали. Содержание и особенности труда менеджера в значительной мере определяются сферой и степенью разнообразия его деятельности, а также экономическим статусом предприятия (менеджер-собственник, менеджер - наемный работник и т.д.). Рабочий день менеджера строго не нормирован, нередко возникают стрессовые ситуации, требующие принятия оперативных решений, сопряженных с риском.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Менеджеру необходимы внятная речь, хорошая память, высокая эмоционально-волевая устойчивость, развитые коммуникативные и организаторские способности, готовность к разумному риску. Он должен быть смелым, решительным, обязательным, самокритичным, терпеливым, компетентным, иметь чувство юмора и обладать симпатией.

Требования к профессиональной подготовке

Менеджеру необходима хорошая подготовка в области экономики, права, социальной психологии, психологии труда, управления. Он должен знать трудовое законодательство, закономерности ценообразования, налогообложения, маркетинга, рекламы, технику ведения коммерческих переговоров, организацию производства. Менеджер должен ориентироваться в вопросах занятости, социальной защиты граждан, безопасности труда, конфликтологии, профессионального подбора, владеть навыками общения с людьми. Желательно знание иностранного языка и умение работать на ЭВМ.

Пути получения профессии

Подготовку можно получить в экономических и технических ВУЗах, частных учебных заведениях. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности

Широкие возможности в области предпринимательства.

Родственные профессии (специальности)

Широкий спектр занятий, связанных с организацией учебных, трудовых, туристических, досуговых и других групп, а также с консультированием, преподаванием, отдельными направлениями предпринимательской деятельности (брокер, маркетолог, аналитик-прогнозист).

Налоговый инспектор

Общая характеристика профессии

Осуществляет контроль за соблюдением налогового законодательства, полнотой и своевременностью поступления налоговых и других платежей в бюджет всеми категориями налогоплательщиков.

Проверяет денежные документы, бухгалтерские книги, отчеты, планы, сметы, декларации. Получает необходимые разъяснения, справки и сведения по вопросам, возникающим при проверке. Анализирует и обобщает результаты проверок на местах. Применяет финансовые санкции и административные штрафы к нарушителям налоговых законов, приостанавливает операции предприятий по его расчетным и другим счетам в банках. Изымает у предприятий, организаций документы, свидетельствующие о сокрытии или занижении прибыли. Составляет протоколы о нарушении законодательства о налогах и других платежах в бюджет. Разъясняет налогоплательщикам нормативные акты, оказывает помощь советами, консультациями, методическими разработками. Осуществляет возврат излишне взысканных и уплаченных налогов и других обязательных платежей в бюджет.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Необходимы склонность к учетно-аналитической работе, способность быстро усваивать поступающую информацию, высокий уровень сосредоточенности и распределения внимания, достаточная эмоционально-волевая устойчивость, честность, коммуникативные способности.

Требования к профессиональной подготовке

Необходимо знание налогового законодательства, всех видов и форм бухгалтерского учета и отчетности, владение счетно-аналитическими навыками.

Пути получения профессии

Профессиональную подготовку можно получить в экономических, финансовых, учетно-кредитных техникумах, ВУЗах, курсах. Возможности предпринимательской и индивидуальной трудовой деятельности. Возможно участие в организации или работе частных структур, выполняющих сыскные и охранные функции.

Родственные профессии (специальности)

Аудитор, бухгалтер, экономист, финансист.

Предприниматель

Общая характеристика профессии

В начале своей деятельности предприниматель может иметь только идею и ни копейки денег. Предприниматель должен уметь обосновать свою идею (как правило, при помощи бизнес-плана) и убедить банкиров или других инвесторов предоставить ему ссуду.

Очень важной частью деятельности предпринимателя является работа с кадрами. Ему нужно проявить предприимчивость при подборе команды, окружить себя профессионалами, довериться более компетентным специалистам - по производственным вопросам, по качеству продукции, по снабжению, по трудовым отношениям, по сбыту, прибегать к услугам консультантов. Основная функция предпринимателя - организаторская. Организовать - значит определить цель, знать ресурсы и уметь использовать их для достижения целей, уметь формулировать задачу, доводить ее до непосредственного исполнителя и контролировать выполнение. Организовать - значит уметь принимать решения, уметь распределить обязанности и ответственность. Организовать - значит планировать, управлять, анализировать. Здесь мало одной интуиции и даже таланта, нужны знания. Деятельность разнообразна: организация собственного дела (бизнеса), управление бизнесом, проведение маркетинговых исследований по изучению ситуации на рынке товаров и услуг, спроса и конкуренции; может выполнять функции торгового агента, коммивояжера и др. Ориентируется на достижение коммерческого успеха путем принятия самостоятельных решений и ответственности за их последствия и связанный с этим риск. Функционируя в качестве маркетингового агента, предприниматель принимает заказы на товар, доставляет товар, обучает пользованию товаром, продает товар, оказывает услуги страхования, рекламные услуги, дает информацию о товаре, готовит благоприятную почву для последующих контактов, переговоров, сделок и др. Нерегламентированный рабочий день, свободный график. Работа связана с постоянными командировками и общением с людьми, при котором решаются организационно-экономические и управленческие проблемы.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Высокая самооценка, творческое мышление, эмоционально-волевая устойчивость, коммуникативные и организаторские способности, энергичность, работоспособность, развитые внимание и память, склонность к "взвешенному" риску.

Требования к профессиональной подготовке

Прежде всего, предпринимателю нужны экономические знания. Он должен хорошо знать хозяйственное право, чтобы разбираться в правилах "экономической игры". Необходимы также профессиональные знания в той области и, где он организует свое дело.

Должен знать законы и инструкции в области предпринимательства, налоговое законодательство, основы бухгалтерской деятельности, основы проведения маркетинговых исследований, менеджмента, экономики, специфику организации и перспективы развития собственного дела. Должен уметь реагировать на быстро изменяющуюся ситуацию на рынке, эффективно контактировать с клиентом, убеждать; правильно оформлять отчетную документацию. Предприниматель должен знать психологию, уметь общаться с людьми, увлекать их своими идеями.

Пути получения профессии

Бизнес-школы, бизнес-колледжи и высшие учебные заведения.

Родственные профессии (специальности)

Коммерсант, менеджер, торговый агент, коммивояжер, специалист по маркетингу.

Экономист

Общая характеристика профессии

Народное хозяйство страны - это сложнейшая система, в которой все тесно взаимосвязано. Развитие страны во многом зависит от того, насколько верно выявлены взаимные связи и зависимости в функционировании отдельных элементов народного хозяйства, насколько точно определена стратегия и тактика принятия государством мер по развитию отдельных отраслей народного хозяйства. Большая армия экономистов, работающих в нашей стране, занимается изучением объективных экономических законов развития общества и разрабатывает конкретные пути и методы достижения поставленных правительством страны целей. Специалисты по прикладной экономике работают в плановых, финансовых и статистических органах, на предприятиях, в учреждениях и организациях. Им приходится решать задачи, связанные с планированием, организацией и анализом хозяйственной деятельности предприятий и учреждений, организацией труда работников на производстве. В ходе этой работы они проверяют оформление отчетности по отдельным видам бухгалтерского учета, технико-экономические работы по планированию, материально-техническому снабжению, сбыту, материальным и трудовым затратам. Экономист осуществляет оперативный учет выполнения работ и контроль расчетов с заказчиками, составляет документы периодической отчетности. Ему необходимо также анализировать действующие формы первичных документов и отчетности, разрабатывать предложения по их совершенствованию. В вычислительных центрах экономист участвует в составлении проектов механизации счетной обработки задач различных типов, в разработке нормативов материальных и трудовых затрат, в определении стоимости работ и цен на услуги. В ходе этой работы он формулирует экономическую постановку задач, исследует возможность использования готовых проектов, алгоритмов и программ аналогичных задач.

В научно-исследовательских учреждениях, конструкторских и проектных организациях экономист собирает научно-техническую информацию,

систематизирует и обобщает статистическую информацию. Он рассчитывает материальные и трудовые затраты проводимых исследований, определяет их экономическую эффективность.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Умение много и напряженно работать, мужество и принципиальность, умение отстаивать интересы общества, математические способности, четкость, аккуратность, логическое и конструктивное мышление, эмоциональная устойчивость.

Требования к профессиональной подготовке

Должен знать основы экономической теории, общественные науки, статистику, демографию, математику и ту область, где ему предстоит работать.

Пути получения профессии

Получить профессию экономиста можно на экономическом факультете университета, в плановых и финансово-экономических институтах.

Родственные профессии (специальности)

Родственная профессия: инженер-экономист.

Экономист по финансам и кредиту

Общая характеристика профессии

Решает задачи по планированию и рациональному использованию накопленных кредитных ресурсов финансовых органов, осуществляет финансовый и банковский контроль за оборотом (поступлением, вложением, расходом) денежных средств, анализирует состояние финансовой и хозяйственной деятельности.

Требования к индивидуальным особенностям специалиста

Должен обладать аналитическими способностями, эмоционально-волевой устойчивостью, развитым вниманием и памятью, аккуратностью, добросовестностью.

Требования к профессиональной подготовке

Должен знать математику, методы математического анализа, основы экономической теории, общественные науки, статистику, финансы, кредиты, основы банковской деятельности.

