

Распределение международных мигрантов по регионам происхождения (рождения, гражданства) и назначения (проживания), 2013 год, миллионов человек

Регионы назначения	Регионы происхождения							Удержание регионом назначения, %	
	Африка	Азия	Европа	Латинская Америка**	Северная Америка**	Океания	Другое		Всего
Африка	15,3	1,1	0,8	0,0	0,1	0,0	1,4	18,6	82
Азия	4,6	53,8	7,6	0,7	0,6	0,1	3,4	70,8	76
Европа	8,9	18,6	37,8	4,5	0,9	0,3	1,3	72,4	52
Латинская Америка*	0,0	0,3	1,2	5,4	1,3	0,0	0,2	8,5	64
Северная Америка**	2	15,7	7,9	25,9	1,2	0,3	0,0	53,1	2
Океания	0,5	2,9	3,1	0,1	0,2	1,1	0,1	7,9	14
Всего	31,3	92,5	58,4	36,7	4,3	1,9	6,4	231,5	
Удержание регионом происхождения, %	49	58	65	15	28	58			

Большая часть международных мигрантов (59% в 2013 году) проживает в более развитых странах мира [3]. Из общего числа международных мигрантов, проживающих в развитых странах (135,6 миллиона человек), 60% (81,9 миллиона человек) родились в других развитых странах, а остальные 40% (53,7 миллиона человек) происходят [5] из развивающихся стран. Из общего числа международных мигрантов, проживающих в развивающихся странах (95,9 миллиона человек), 86% (82,3 миллиона человек) происходят из других развивающихся стран и лишь 14% (13,7 миллиона человек) – из развитых стран (таблица) [2, 4, 5].

Итак, миграционные процессы последних лет характеризуются не только ростом масштабов, но и формированием новых явлений, которых не было в недавнем прошлом. Так, все большее количество стран вовлекается в процесс одновременной эмиграции и иммиграции населения. Новое явление в международной миграции рабочей силы – крупные перемещения трудовых ресурсов внутри развивающихся стран, неослабевающий прессинг со стороны неквалифицированной рабочей силы, желающей получить работу в развитых странах Северной Америки и Западной Европы. Параллельно с этим процессом наблюдается увеличение масштабов перемещения рабочей силы между развивающимися странами.

Список литературы

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. *Мировая экономика: учебное пособие*. – М.: КНОРУС, 2010.
2. Центры международной миграции рабочей силы [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://studopedia.ru/1_119505_tsentrimezhdunarodnoy-migratsii-rabochey-sili.html.
3. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division.
4. World Population Policies 2013 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.un.org/en/development/desa/publications/policy/world-population-policies-2013.shtml>.
5. International Migration Report 2013. P. 2.
6. Trends in International Migrant Stock: The 2013 Revision-Migrants by Destination and Origin.

НЕЙРОЛИНГВИСТИЧЕСКОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ

Соломаха К.О., Никонова Я.И.

Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Нейролингвистическое программирование (НЛП), характеризуемое как скрытое управление, было разра-

ботано в начале 70-х гг. XX в. американцами Д. Гриндером и Р. Бэндлером, которые обнаружили жесткую взаимосвязь между жестами, мимикой человека и структурой его речи. Эту взаимосвязь ученые назвали «кодом эффективного общения», пользуясь которым можно неявным образом управлять поведением человека. НЛП – это технологии, которые можно применять как по отношению к себе, так и по отношению к другим, очень полезны для любого, чьим оружием является Слово. Кроме того, технологии НЛП, примененные по отношению к самому себе, – это возможность выковать себя заново, определив цели и найдя адекватные средства. НЛП – это результат слияния психологии, лингвистики, математики [1]. Нейролингвистическое программирование (НЛП) все больше охватывает сферу международного бизнеса. С самого возникновения, нейролингвистическое программирование развивалось в двух направлениях:

- изучение шаблонов мастерства во всех областях человеческой деятельности;
- овладение эффективными мышлением и коммуникациями, которыми обладают выдающиеся люди [2].

Нейролингвистическое программирование – это одна из современных и активно развивающихся технологий в международном бизнесе. Она представляет собой модель описания субъективного опыта, или, иными словами, «систему координат», в которой можно описать, т.е. «смоделировать», успешные поведенческие стратегии в любой сфере человеческой деятельности. Сделки совершаются в результате взаимодействия (коммуникации), следовательно, мы можем рассмотреть бизнес не только как систему сделок, но и как систему взаимодействий (коммуникаций).

Первыми моделями, которые были созданы в НЛП, стали стратегии успешной коммуникации. Возможно, именно поэтому, долгое время НЛП позиционировали именно, как раздел психологии или даже психотерапии. Но в современных условиях, в поисках эффективного метода ведения бизнеса, все больше бизнес-тренингов стали включать в себя изучение применения техник НЛП. С помощью данных техник можно описать структуру предприятия, ее стратегию, проанализировать эффективность каждого элемента стратегии, а также Поэлементно сравнить ее с другими стратегиями управления, ранее описанными на основе работы наиболее успешных предприятий. Это

не означает, что из любого предпринимателя можно сделать Билла Гейтса, однако это означает, что можно многое развить и усовершенствовать в деятельности любой организации, дав при этом в руки руководства реальный механизм для дальнейшего самостоятельного развития [2].

Успех компании зависит от того, какой уровень развития занимает ее руководитель и как часто он использует приемы психотерапии и нейролингвистического программирования в своей работе. Грамотное воздействие на аудиторию и отдельных, как звеньев одной предпринимательской цепочки – вот главное орудие развития современного бизнеса. Применяя эти орудия, у предпринимателя появляется возможность изучить стратегию конкурентов и на основе успешного управления использовать подобные техники и стратегии ведения бизнеса, что позволяет приблизиться к выходу на международные рынки.

НЛП можно рассматривать как коммуникативную культуру современного человека. Одной из моделей НЛП признана Гарвардская модель переговоров. Метод принципиальных переговоров был разработан в середине прошлого века специалистами Гарвардского переговорного проекта, среди которых наиболее известны Р. Фишер, У. Юри и Б. Патон. Гарвардский проект предложил принципиально иной подход, основанный на принципе «win-win», предполагающим жесткий подход к предмету переговоров, но мягкий по отношению к участникам. Инструменты Гарвардского метода переговоров позволяют выявить истинные интересы сторон, создать комфортные условия обсуждения и сохранить отношения между участниками переговорного процесса, даже если при первой встрече не удалось достичь соглашения по всем желаемым пунктам [3]. С другой стороны, соблюдая рекомендации разработчиков, переговорщик формирует доверительные отношения с оппонентами и создает основу для дальнейшего взаимодействия. Гарвардский метод значительно расширяет вариативность поведения в переговорах и создает ряд неоспоримых преимуществ перед другими стратегиями, особенно в ситуациях эмоционального напряжения.

Список литературы

1. Никонова Я.И., Сизова А.О., Овчарук В.Г. Функционирование и развитие эколого-экономических подсистем (теория и методология): монография. – Новосибирск, 2007.
2. Ковалев С.В. Основы нейролингвистического программирования: учебное пособие. – М.: МПСИ; Воронеж: Изд-во НПО «МОДЭК», 2001. – 160 с.
3. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения / Пер. с англ. А. Гореловой; Предисл. В.А. Кременова. – М.: Наука, 1992. – 158 с.

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Суханов Н.И., Никонова Я.И.

*Сибирский государственный университет путей
сообщения, Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru*

На сегодняшний день иностранные аудиторские компании занимают львиную долю рынка России, при этом большинство крупнейших организаций работают в стране еще с начала 1990-х годов и имеют богатый опыт взаимодействия как с госкомпаниями, так и с органами власти. Крупнейших фирм когда-то было восемь, и назывались они вместе «Большая восьмёрка». В 1989-м году в результате слияния Deloitte, Haskins and Sells и Touche Ross (объединённая фирма стала называться Deloitte & Touche), и Ernst & Whinney and Arthur Young (Ernst & Young) «Восьмёрка» превратилась в «Шестёрку». Количество крупнейших компаний вновь сократилось в 1998 году после слияния Price Waterhouse и Coopers & Lybrand (в резуль-

тате возникла PricewaterhouseCoopers). Наконец, «Пятёрка» стала «Четвёркой» в 2002 году после массового ухода клиентов от Arthur Andersen, последовавшего за обвинением компании в соучастии в фальсификации отчётности обанкротившейся Enron, [1]. В настоящее время, существует четыре крупнейших в мире компании, предоставляющих аудиторские и консалтинговые услуги на российском рынке. Их называют «большой четвёркой»: PricewaterhouseCoopers, Делойт (Deloitte), Эрнст энд Янг (Ernst&Young), КПМГ (KPMG).

Компания Эрнст энд Янг (Ernst&Young) осуществляет аудиторские и консультационные услуги, услуги в области налогообложения, консультационные услуги по сделкам. Общая численность персонала, по состоянию на 30 июня 2014 года составила 190 000 человек. Совокупный доход 27,4 млрд долларов США (данные за 2014 финансовый год, закончившийся 30 июня 2014 года). Офисов насчитывается более 700 в 150 странах мира (Америка; Европа, Ближний Восток, Индия и Африка; Дальний Восток; Япония; Океания) [2]. Ernst & Young консультировала государство по реорганизации аэропортов Внуково и Пулково, сотрудничает с Минприроды, имеет контракт с Минкомсвязи. Она же сотрудничает с «Ростехом», проводит аудит Сбербанка и «Интер РАО», а также выработывает бизнес-концепцию «Курортов Северного Кавказа» [6].

Pricewaterhouse Coopers международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита, работала в России еще до революции 1917 года и возобновила работу на территории России в 1989 году. Общая численность персонала в 2014 году составила 195 433 человек. Совокупный доход вырос на 6% по сравнению с предыдущим годом и составил 34 млрд долларов США [3]. За 25-летнюю новую историю в РФ компания отметила сотрудничество с Росимуществом, Минобрнауки, Минспорта и оргкомитетом «Сочи-2014». Кроме этого, имела опыт консультирования «Газпрома» [6].

КПМГ – это международная сеть фирм, предоставляющих аудиторские, налоговые и консультационные услуги. В России КПМГ имеет 9 офисов и является одной из крупнейших аудиторско-консалтинговых фирм. В 2014 году существенный рост на 6,3% обеспечил рекордную выручку во всем мире, которая составила 24,8 млрд долларов США. Численность сотрудников выросла до 162 000 человек по сравнению с 155 000 человек в 2013 году [4]. Среди прочего компания готовила обзоры стадионов в России в рамках подготовки к ЧМ-2018 для Минфина и Минспорта, работало с «Автодором», РЖД и «Газпром» [6].

«Делойт» – это бренд, объединяющий десятки тысяч специалистов независимых фирм по всему миру с целью оказания услуг в сфере аудита, консалтинга, корпоративных финансов, управления рисками и консультирования по вопросам налогообложения и права. Осуществляет свои услуги более чем в 150 странах. Совокупный доход за 2014 год составил 34,2 млрд долларов США. Общая численность персонала – 210 400 человек [5]. Компания Deloitte успела уже поработать с госзакупками Минфина, Минэкономразвития и Минпромторга, консультировала ФАС, Росфиннадзор и даже Следственный комитет России. Фирма занималась аудитом проектов реконструкции БАМа и Транссиба для РЖД, проводила ревизию сети «ВКонтакте» и «Уралвагонзавода». В 2012 году партнер Deloitte Александр Брагин вошел в Экспертный совет при правительстве РФ [6].