

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. Кременюка. – 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].

Как видно из статистических данных, сфера аудита и консалтинга в настоящее время развивается значительными темпами. Что касается российского рынка аудиторских услуг – происходит поэтапная дифференциация аудиторского рынка – укрупнение одних компаний и уход с рынка других. Основные игроки, как и во всем мире, это также компании «большой четверки». Увеличивается качество аудита в связи с ужесточением требований по выполнению стандартов. В перспективе будет развиваться тенденция ухода от бумажного аудита, то есть будет развиваться аудит компьютерных систем и электронных баз данных. Задатки этого движения прослеживаются уже сейчас.

Список литературы

1. Плата за бренд: стоит ли заказывать аудит у «большой четверки»? [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ksonline.ru/stats/-/id/1048/>
2. Ernst&Young [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ey.com/>
3. PricewaterhouseCoopers [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pwc.ru/>
4. KPMG [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.kpmg.com/ru/ru/Pages/default.aspx>
5. Deloitte [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.deloitte.com/view/>
6. Иностранцам запретят проводить аудит госкомпаний и органов власти [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/570670#ixzz3P40QNPPb>.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Фролова О.А., Никонова Я.И.

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

Опыт становления российской системы государственных закупок в условиях развития рыночных отношений показал эффективность и перспективность этого направления для экономичного использования финансовых ресурсов и обеспечения качественной продукцией как государственных потребностей, так и нужд других хозяйствующих субъектов. Согласно данным исследования НАУЭТ, на 19.11.2014 г. на российском рынке государственных и корпоративных закупок работало более 295 тыс. организаций, 79% из которых – государственные и муниципальные заказчики, осуществляющие закупки по 44-ФЗ, и 21% – заказчики, работающие по 223-ФЗ. Объем размещения заказа за анализируемый период (01.07.2013 г. – 30.06.2014 г.) составил порядка 6,64 трлн руб., что на 10% больше прошлогоднего значения. Количество конкурентных закупочных процедур за период составило 2 534 702 (таблица) [1].

Около 58,98% закупок на сумму 3 918,51 млрд руб. было осуществлено путем проведения электронного аукциона. В то же время, количество проведенных

электронных аукционов составляет 1 514 624 процедур или 59,76% от общего количества опубликованных закупочных процедур.

В 2014 году потери государства от закупок составили 278,2 млрд руб., что на 4,78% больше прошлогоднего значения (без учета уровня инфляции). Уровень завышения цен по государственному сектору в целом составил 6,3%, что на 0,8% больше аналогичного значения 2013г. Наибольший уровень завышения закупочных цен имеет федеральный сегмент, который равен 9,2%. Уровень завышения в региональном сегменте оценивается в 5,4%, в муниципальном – 4,5% [1].

Состояние современной системы госзакупок в России характеризует наличие определенных сложностей и проблем, тормозящих ее развитие. Основными недостатками существующей системы государственных закупок являются: отсутствие четкости и унификации технологий, сложность процедур проведения госзакупок, а также многочисленные нарушения, использование «серых» схем, сговоры в стремлении обойти «неудобный» закон.

Организация системы госзакупок в стране должна строиться на трех базовых принципах: справедливость (свободный доступ участников, недопущение дискриминации); честность (открытость информации о закупках, подотчетность и соблюдение закупочных процедур); экономия и эффективность (наилучшее качество при наименьших ценах) [3].

Исходя из этого, необходимыми мероприятиями для улучшения и развития системы госзакупок должны стать:

- 1) создание условий для развития конкуренции в этой области, в том числе открытый свободный доступ для вхождения на рынок новых участников;
- 2) преодоление коррупции, открытие информации для свободного доступа к ней, унификация закупочных процедур и процедур документирования заказов [2];
- 3) пересмотр и выработка четких правил формирования начальной цены контракта исходя из адекватных рынку цен, в пределах максимальной цены, установленной заказчиком, конкретных требований по документированию заказов;
- 4) разработка стандартов безопасности и защиты информации при проведении электронных торгов [3].

Важно помнить, что если речь идет о государственном заказе в условиях рыночной экономики, то свобода доступа на привлекательный, стабильный и перспективный сегмент рынка, коим является рынок государственного заказа, должны сочетаться с ответственным контролем и аудитом в целях защиты интересов участвующих сторон, поддержания долговременного сотрудничества и достижения позитивного эффекта для российской экономики.

Объём размещения заказа по способам осуществления закупки за период 01.07.2013 г. – 30.06.2014 г.

Способ закупки	Сумма начальных максимальных цен контрактов (договоров), млрд руб.	Количество закупочных процедур
Электронный аукцион	3 918,51	1 514 624
Запрос котировок	144,27	775 632
Открытый конкурс	1 313,92	41 230
Конкурс с ограниченным участием	125,24	9 843
Двухэтапный конкурс	0,59	39
Запрос предложений	12,11	10 498
Прочие процедуры	1 128,85	182 836
Всего	6 643,48	2 534 702