

структура несовершенна, возрастает роль внедрения и использования передовых методологий оценки кредитного риска и систем сбора информации. Хотя основным источником риска и остается недостаток кредитной информации, это не значит, что банкам не нужно улучшать свои методы управления риском. Даже у крупных иностранных банков, где культура риск-менеджмента находится на достаточно высоком уровне, возникают проблемы, когда они попадают в подобный информационный вакуум. Одним из примеров может служить Гонгконг, где иностранные игроки испытывают такие же потери, как и местные банки. Однако методы риск-менеджмента, позволяющие работать в условиях недостатка информации, существуют [1]. Еще одной проблемой является то, что для азиатских банков характерно стремление к умалчиванию истинных масштабов понесенных потерь в результате непогашенных кредитов. Это было ярко продемонстрировано даже таким развитым представителем региона, как Япония. Имеющиеся пробелы в области представления информации по реальным убыткам приводят к проблемам в разработке методологий оценки рисков. Помимо неопределенности с информацией о заемщике добавляется неопределенность в оценке фактических потерь. Большинство объемов непогашенных займов остается в корпоративном секторе, переживающем последствия Азиатского финансового кризиса и защищенного государственной поддержкой различного рода. И вот здесь эксперты задают себе вопрос, как на экономиках этих стран отразится дополнительное бремя в виде раздувающегося пузыря потребительских кредитов, оценка качества которых продолжает находиться вне существующих пределов возможностей кредитных организаций.

В восточных странах рынок потребительского кредитования только развивается, покупки в кредит становятся очень популярными и растет потребительский спрос. Но еще нет отрегулированной правовой базы, на основе которой можно было бы построить доверительные отношения между коммерческими банками и их клиентами, а значит, нет достаточной защиты населения от принятых ими на себя повышенных рисков.

Литература

1 Ветрова, А.В. Кредитные бюро: проблемы и решения, в сборнике «INTERNATIONAL FUND FOR ECONOMIC AND SOCIAL REFORMS» / А. В. Ветрова [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.akm.ru> (дата обращения: 19.04.2016).

Я. У. Махсудова

Науч. рук. О. В. Пугачева,

канд. экон. наук, доцент

АНАЛИЗ ВЗАИМНОГО ТОВАРООБОРОТА СНГ И ЕС

Экономика Евросоюза на сегодняшний день является самой развитой в мире и ориентирована на сферу услуг, поэтому услуги составляют 70 % ВВП. Помимо этого, еврозона является, на сегодняшний день, самым привлекательным рынком инвестиций для международных и местных инвесторов. Будучи экономическим союзом, еврозона обладает единой системой законов, особенно в сфере торговли. Размеры этой экономики делают еврозону одним из основных игроков на международной торговой арене. Другим крупным игроком является Содружество Независимых Государств. Так, в 2014 году доля стран ЕС и СНГ в мировом экспорте и импорте составила:

– в мировом экспорте: ЕС – 33,2 %, СНГ – 3,9 %;

– в мировом импорте: ЕС – 32,4 %, СНГ – 2,5 %.

Внешняя торговля стран ЕС в 2011–2014 гг. по экспорту составила: в 2011 г. – 4376,7 млрд. долл. США, в 2012 г. – 4524,4 млрд. долл. США, в 2013 г. –

4578,9 млрд. долл. США, в 2014 г. – 4638,0 млрд. долл. США. Внешняя торговля стран ЕС в 2011–2014 гг. по импорту составила: в 2011 г. – 4482,6 млрд. долл. США, в 2012 г. – 4566,2 млрд. долл. США, в 2013 г. – 4456,7 млрд. долл. США, в 2014 г. – 4531,0 млрд. долл. США. Торговое сальдо в 2011–2012 гг. было отрицательным: на 105,9 млрд. долл. США и 41,8 млрд. долл. США, по годам соответственно, но в 2013–2014 гг. оно стало положительным на 122,2 млрд. долл. США и 107,0 млрд. долл. США соответственно. В целом можно сказать, что экспортно-импортные операции за анализируемый период в странах ЕС находятся примерно на одном уровне.

Что касается стран СНГ, то внешняя торговля в 2011–2014 гг. по экспорту составила: в 2011 г. – 747,8 млрд. долл. США, в 2012 г. – 756,8 млрд. долл. США, в 2013 г. – 742,0 млрд. долл. США, в 2014 г. – 696,2 млрд. долл. США. Внешняя торговля СНГ в 2011–2014 гг. по экспорту составила: в 2011 г. – 497,7 млрд. долл. США, в 2012 г. – 523,2 млрд. долл. США, в 2013 г. – 514,7 млрд. долл. США, в 2014 г. – 452,2 млрд. долл. США. Торговое сальдо СНГ за анализируемый период является положительным: на 250,1 млрд. долл. США в 2011 г., на 233,6 млрд. долл. США, в 2012 г., на 227,3 млрд. долл. США и на 244,0 млрд. долл. США в 2014 году. В целом можно сказать, что экспортные операции значительно превышают импортные, что свойственно развивающейся экономике СНГ.

Стоит так же отметить, развитие товарооборота между СНГ и ЕС. Только за 2014 год страны СНГ экспортировали в ЕС 49,5 % от всего своего экспорта, а импорт из ЕС составил 34,7 % от годового импорта СНГ. Для сравнения, экспорт внутри СНГ в 2014 году составил 16,4 % от годового экспорта, а импорт – 22,5 %.

Еврозона наоборот больше всего импортно-экспортных операций совершает внутри своей территории: в 2014 г. – 63,3 % от годового экспорта и 62,9 % от годового импорта. Экспорт ЕС в СНГ за 2014 год составил 3,1% от годового экспорта, а импорт из СНГ в ЕС за 2014 г. составил 5,3 % от годового импорта ЕС.

Таким образом, можно предположить, что СНГ более заинтересовано в развитии торговых отношений с ЕС, т.к. большая часть экспортно-импортных операций СНГ приходится на ЕС, а для ЕС страны СНГ являются не основным торговым партнером, т. к. основная часть торговых операций ЕС осуществляется между странами Европейского союза.

О. Н. Медведик

Науч. рук. Т. И. Панова,

канд. экон. наук, доцент

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА: ПОИСК РЕШЕНИЯ

Правильно выбранная система заработной платы является мощным фактором развития предприятия. Эффективность системы оплаты труда можно оценивать как с позиции организации, так и с позиции работника. Организация стремится минимизировать затраты, а работник ищет место работы, где заработная плата будет выше. Но в конечном итоге работник также заинтересован в процветании предприятия, которое обеспечит его работой и солидным «социальным пакетом». Поэтому будем считать эффективной ту систему оплаты труда, которая выражает интересы предприятия, но не ущемляет интересы работников.

Система оплаты труда должна обеспечить материальную заинтересованность работников в повышении производительности труда и быть экономически обоснованной – экономический эффект, получаемый вследствие ее применения, должен быть больше размера выплачиваемого вознаграждения.

На большинстве предприятий применяются тарифные системы оплаты труда, которые бывают повременными и сдельными. Повременная форма проще в использовании