

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