

**УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ
В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД**

Аджигеримова Г.С., Ярославцев А.С.
*Астраханская государственная медицинская
академия, Астрахань, e-mail: yarastr@mail.ru*

В исследовании осуществлялась оценка уровня жизни населения Астраханской области на фоне экономического развития региона в посткризисный период начала XXI века.

Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих за период наблюдения повысилась на 2618,9 руб. и составила в 2009 г. 4517,9 руб. против 1899,0 руб. в 2000 г. (в сопоставимых ценах, 2000 г.). Уровень безработицы на конец 2000 г. составил 2,1% от числа экономически активного населения. В целом же с 2000 по 2009 гг. уровень официально зарегистрированных безработных увеличился в 1,2 раза и составил в 2009 г. 2,6%. При этом, социально-экономическое положение административных территорий региона обуславливает рост числа безработных.

Непрерывно увеличивающийся на протяжении периода наблюдения объем вкладов имел неравномерные темпы прироста. Так если в 2001 г. темп прироста по отношению к 2000 г. составлял (+ 6,4%), а в 2003 г. по отношению к 2002 г. – (+ 32,3%), то далее темп прироста стал снижаться и в 2009 г. по отношению к 2008 г. составил (+ 7,0%).

Изменение социально-политической ситуации на протяжении двух последних десятилетий сопровождалось непрерывным ростом дифференциации денежных доходов населения. Так если в 2000 г. доходы 10% наиболее обеспеченного населения превышали доходы такой же доли наименее обеспеченного населения в 8,1 раза, то в 2005 г. данный разрыв увеличился в 12,0 раз, а в 2009 г. – в 13,9 раза.

Таким образом, за период с 2000 по 2009 гг., отмечается снижение уровня жизни населения. Так при росте среднемесячной заработной платы за изученный период на 42,0% (в 2,37 раза) отмечается рост цен на товары и услуги в 3,12 раза, снижение темпов прироста вкладов населения, рост дифференциации денежных доходов населения (рост коэффициента фондов) с 8,1 до 13,9 раза, рост неравномерности распределения доходов в обществе (индекса концентрации доходов или индекса Джини) с 32,0 до 39,7%.

**ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ
КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ-ЗАЕМЩИКОВ
РОССИИ И МАЛИ**

Бамадио Б.
*Кубанский государственный университет,
Краснодар, e-mail: anadama@mail.ru*

В зарубежных странах для оценки кредитоспособности предприятий широко используются факторные модели известных западных

экономистов Альтмана, Лиса, Таффлера и других, разработанные с помощью многомерного дискриминантного анализа. Наиболее широкую известность получила методика «Z-анализ» (модель Альтмана) [1]. Основное уравнение этой методики имеет вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 1,0x_5, (1)$$

где x_1 – частное от деления оборотного капитала на совокупные активы; x_2 – частное от деления нераспределенной прибыли на совокупные активы отчетного периода; x_3 – частное от деления разности брутто и доходов на совокупные активы; x_4 – частное от деления рыночной оценки капитала на балансовую оценку суммарной задолженности; x_5 – частное от деления объема продаж на совокупные активы. Если $z < 1,8$ (после постановки в (1) значений x_1, \dots, x_5), то вероятность банкротства очень высокая; если $1,81 < z < 2,7$ – вероятность банкротства средняя; если $2,8 < z < 2,9$ – банкротство возможно; если $z > 3,0$ – вероятность банкротства очень маленькая.

Методика оценки кредитоспособности заемщика с помощью методики Сбербанка России используется с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. Количественный анализ финансового состояния заемщика предполагает оценку следующих групп оценочных показателей: коэффициентов ликвидности (абсолютная ликвидность k_1 , текущая ликвидность k_3); коэффициентов соотношения собственных и заемных средств k_4 ; показателей оборачиваемости и рентабельности k_5 ; коэффициент промежуточного покрытия k_2 . После того, как вычислены основные коэффициенты k_1, \dots, k_5 , их разбивают на категории в зависимости от принятых значений согласно [2]. На основе найденных категорий показателей, в соответствии с их весами (согласно [2]), рассчитывается сумма баллов S каждого заемщика. S влияет на рейтинг по кредитоспособности заемщика следующим образом: первый класс (кредитование не вызывает сомнений): $S \leq 1,25$; второй класс (их кредитование требует взвешенного подхода при выдаче кредита): $1,25 < S \leq 2,35$; третий класс (их кредитование требует взвешенного подхода при выдаче кредита): $S > 2,35$.

Американская методика кредитного скоринга впервые была предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 40-х годов 20-го века. Простая скоринговая модель согласно [2] позволяет разбить множества предприятий на классы, основываясь на следующих показателях: рентабельность совокупного капитала, коэффициент текущей ликвидности и коэффициент финансовой независимости. Определив значения показателей, определяются классы заемщиков: первый класс – предприятия с высоким уровнем финансовой устойчивости; второй

класс – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности; третий класс – проблемные организации; четвертый класс – предприятия с высоким уровнем; пятый класс – компании высочайшего риска, практически несостоятельные [3].

Указанные методики были применены к предприятиям: «А» – располагающемуся в Российской Федерации, «В» – в Республике Мали Согласно. «Z-анализу» «А» принадлежит к группе успешных предприятий, а «В» – к группе со средней вероятностью банкротства; в соответствии с методикой Сбербанка России оба предприятия «А» и «В» относятся ко второму классу заемщиков; согласно американской методике «А» имеет небольшие финансовые проблемы, в то время как «В» имеет высокий уровень банкротства. Несмотря на оптимистичные результаты «Z-анализа» и пессимистичные результаты американской методики, согласно всем использованным методикам, заметна лучшая оценка кредитоспособности предприятия «А» по сравнению с «В».

Фактически все методики используют почти одинаковые коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности и покрытия, но при этом они имеют разные веса оценки кредитоспособности. Рассмотрев вышеперечисленные методики, можно сделать вывод о том, что при оценке кредитоспособности предприятия необходимо учитывать следующие факторы: оценку ликвидности (текущей и абсолютной), зависимость предприятия от заемных средств, расходы по текущей деятельности, долгосрочные вложения и обязательства, рентабельность деятельности, прибыльность фирмы.

Список литературы

1. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели. – М.: Проспект. 2010. – 768 с.
2. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика. – М. КноРус, 2005. – 272 с.
3. Передеряев И.И., Учет и анализ банкротства – М.: МГИУ. 2008. – 208 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ВТО

Иванова Н.В.

*ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет», Волгоград,
e-mail: inv.74@mail.ru*

Вступление России во Всемирную торговую организацию обусловлено задачами интеграции в мировую экономическую систему, созданием более благоприятных условий доступа на внешние рынки, привлечением зарубежных инвестиций и технологий, что требует формирования нового, адекватного изменившимся условиям механизма управления, предполагающего ряд

административных и экономических методов, включающих в себя маркетинг, как один из главных элементов, на основе которого должны формироваться и развиваться агропродовольственные рынки.

Осуществленный теоретический анализ позволил установить, что организация агропродовольственной торговли является основным проблемным вопросом ВТО в переговорном процессе, и, по оценкам экспертов, до 60% времени уходит именно на выработку соглашений в этой сфере. В целях снижения аграрного протекционизма в 1994 году было принято Соглашение по сельскому хозяйству, регулирующее мировую торговлю продовольствием, которое определяется тремя основными обязательствами для стран-участниц ВТО в отношении:

- а) доступа на рынок;
- б) экспортных субсидий;
- в) внутренней поддержки АПК [1].

Обязательство по доступу на рынки предполагает снижение импортных тарифов и других ограничений доступа на внутренний рынок основных агропродовольственных товаров. По экспортным субсидиям страны-участники ВТО берут на себя обязательство либо не использовать их с момента присоединения, либо оценить имеющиеся потенциальные субсидиарные возможности в денежном выражении и принять обязательства по ежегодному сокращению.

Соглашение по сельскому хозяйству классифицирует меры государственной поддержки АПК в соответствии с одной из категорий, получивших в терминах ВТО название «корзина». Финансовые расходы государства на программы, которые не оказывают прямого воздействия на увеличение производства или условия торговли относят в зеленую корзину. Меры поддержки, которые стимулируют производство и искажают условия внешней торговли – в желтую. А к голубой корзине относят выплаты, направленные на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, а также компенсации при добровольном сокращении фермерами объемов производства, которые в соответствии с достигнутыми договоренностями по отношению к России не применяются.

Градации мер государственной поддержки в формате желтой и зеленой корзины ВТО имеют принципиальное значение для аграрной сферы согласно решению дилеммы помощи хозяйствующим субъектам традиционными способами, или, исходя из базовой концепции маркетинга – научить производить продукцию необходимого объема и качества в соответствии с потребностями рынка, а так же обеспечить узнаваемость товарных марок в условиях глобальной конкуренции. По существу, традиционные меры поддержки аграрной сферы России включающие различные формы поддержания цен на продук-