

Если внимательно посмотреть на все перечисленные угрозы, становится ясно, что защита от них одна – надо наращивать собственное производство. Самая главная угроза нашей продовольственной безопасности в том, что у людей не хватает стимулов заниматься сельским хозяйством. Целые отрасли являются сегодня нерентабельными.

Защитой от этой угрозы сейчас активно занимаются в российском правительстве. Результаты нацпроекта «Сельское хозяйство» уже есть, причем вполне ощутимые. Кредиты стали более доступными, и фермерские хозяйства развиваются по всей стране. Тысячи молодых специалистов на селе получили жилье. Выросло число выпускников аграрных вузов, которые пошли работать по специальности. Производство мяса увеличивается.

Все это хорошо, но недостаточно. Вопрос обеспечения продовольственной независимости – нелегкая задача для власти. Государство имеет социальные обязательства перед сельхозпроизводителями. Однако не хотелось бы, чтобы наша страна в угоду им полностью закрыла свои рынки от импорта, установив запретительные пошлины. Нужно искать баланс – чтобы аграрные компании развивались, но потребители не переплачивали бы за товары, которые производятся в нашей стране.

О.В. Усик

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНОВ РОССИИ

Инвестиционная привлекательность региона представляет собой совокупность объективных условий осуществления инвестиционной деятельности: средств, возможностей и ограничений, обуславливающих интенсивность привлечения капитальных вложений в экономику региона.

Инвестиционный потенциал региона – совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций в регион. Данная категория представляет количественную характеристику, учитывающую основные макроэкономические показатели, насыщенность территории факторами производства, уровень доходов населения, потребительский спрос населения и др.

Инвестиционный риск – это совокупность факторов, под воздействием которых складывается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в условиях неопределенности результатов инвестиционной деятельности или вероятность полного или частичного недостижения результатов осуществления инвестиций.

В соответствии с методикой Райской Н., Френкеля А., Чубакова Г. можно выделить четыре группы инвестиционного риска: с минимальной, низкой, умеренной и высокой степенью риска. По инвестиционному потенциалу также четыре группы: с максимальным, высоким, нормальным и низким уровнем. Путем объединения результатов классификации по степени риска и потенциальным возможностям регионов можно сформировать 10 групп регионов по инвестиционной активности: максимальный потенциал – минимальный риск; высокий потенциал – низкий риск; высокий потенциал – умеренный риск; средний потенциал – умеренный риск; низкий потенциал – умеренный риск; высокий потенциал – высокий риск; средний потенциал – высокий риск; низкий потенциал – высокий риск.

По состоянию на 2005 год сформировались группы инвестиционно активных регионов. В качестве примера можно привести следующие:

«Максимальный потенциал – минимальный риск»: 9 регионов из них Московская, Ленинградская, Пермская, Тюменская области, Красноярский край, Республика Татарстан и Башкортостан.

«Высокий потенциал – низкий риск»: 13 регионов из них Архангельская, Белгородская, Новосибирская, Свердловская области, Хабаровский край.

«Средний потенциал – низкий риск»: 12 регионов из них Астраханская, Волгоградская, Кировская, Новгородская, Орловская области, Удмуртская и Чувашская Республики.

«Низкий потенциал – низкий риск»: 2 региона – Алтайский край, Саратовская область.

«Высокий потенциал – умеренный риск»: 10 регионов из них Иркутская, Магаданская, Омская, Сахалинская области, Приморский край, Республика Карелия.

«Средний потенциал – умеренный риск»: 11 регионов из них Брянская, Смоленская, Ярославская области, Краснодарский край, Республика Мордовия, Республика Хакасия.

«Низкий потенциал – умеренный риск»: 7 регионов из них Воронежская, Читинская области, Республика Алтай, Ставропольский край.

«Высокий потенциал – высокий риск»: отсутствие регионов.

«Средний потенциал – высокий риск»: 2 региона – Ивановская, Курганская области.

«Низкий потенциал – высокий риск»: 10 регионов из них Республика Бурятия, Дагестан, Калмыкия, Тыва, Еврейская автономная область.

Таким образом, были сформированы группы регионов с различным типом инвестиционной активности. Полученные результаты могут послужить основой для принятия решения потенциальными инвестициями об инвестировании средств в тот или иной регион России.

И.Н.Фролова

Новосибирский государственный университет экономики и управления

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ДИЛЕРСКОГО ЦЕНТРА «АВТОЛЭНД-СИБИРЬ»)

На сегодняшний день существует проблема выбора источников финансирования бизнеса. Именно выбор лежит в основе любого решения, в том числе и финансового характера. В экономической литературе не существует единого мнения о том, что понимается под финансовым решением, не приведена общепринятая последовательность действий в процессе его принятия. На практике финансовые решения часто принимаются исходя из накопленного опыта или интуитивных соображений, что противоречит принципу научной обоснованности.

Цель исследования – разработать алгоритм принятия финансовых решений для обеспечения роста рентабельности собственного капитала.

Под *финансовым решением* мы понимаем решение об источниках финансирования бизнеса.

Процесс принятия финансовых решений мы разбиваем на 5 основных этапов, которые в совокупности представляют собой *алгоритм* принятия финансового решения. Наибольший интерес представляет этап оценки эффективности.

По мнению Брейля и Майерса, целью принятия финансовых решений на предприятии является улучшение финансового положения акционеров. Следовательно, среди всех показателей экономической эффективности наибольший интерес для собственников будет представлять рентабельность собственного капитала. Именно поэтому в качестве критерия эффективности мы видим увеличение данного показателя. Если собственники видят рентабельность собственного капитала как конечный результат, то для финансового менеджера важен инструмент его увеличения. Поэтому для целей дальнейшего анализа мы будем использовать эффект финансового рычага.

В экономической литературе выделяют американский и европейский подходы к оценке эффекта финансового рычага. Европейский подход акцентирует внимание на рентабельности собственного капитала (ROE), американский подход ориентируется на такой показатель как прибыль на одну акцию (EPS). Мы проводим оценку эффекта финансового рычага с использованием европейского подхода, что обусловлено преобладанием в городе обществ с ограниченной ответственностью над открытыми акционерными обществами. Участники обществ с ограниченной ответственностью интересуются показателем рентабельности собственного капитала, в то время как акционеров интересует прибыль на одну акцию.

Выводы:

1. Процесс принятия финансового решения может быть представлен в качестве алгоритма.

2. Эффективность финансового решения можно оценить с помощью рентабельности собственного капитала.