

Принципово новим підходом до оцінки впливу діяльності спеціальних територій на соціально-економічний розвиток регіонів є рекомендація побудови балансу фінансових ресурсів регіону, який доцільно формувати за такими показниками (ознаками):

- загальні фінансові ресурси регіонального розвитку, які складаються в межах даної території;
- фінансові ресурси, які залучаються в регіон суб'єктами ринку на засадах спеціального режиму інвестиційної діяльності;
- сума митних та податкових пільг, яка надається суб'єктам ринку завдяки їх розміщенню в С(В)ЕЗ та ТПР;
- фінансові ресурси, які вилучаються з регіону суб'єктами національної економіки та органами державного управління;
- сальдо фінансових ресурсів.

В майбутньому необхідно визначити характеристики конкурентних переваг та обмежень стратегічного розвитку усіх спеціальних та депресивних територій України на основі SWOT-аналізу та розробки перспективних балансів фінансових ресурсів регіонів.

Література

1. Столяров В.Ф., Ямко Ю.Ю. Національний та регіональний вимір української економіки в контексті глобалізації – К.: КНУТД, 2007. – 44 с. Укр. мовою.
2. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан/ РВПС України НАНУ, ПРООН, К., 2002. –124 с.

Трунов Д.Н.

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ В ДОСТИЖЕНИИ ПОСТАВЛЕННЫХ ЦЕЛЕЙ

Традиционно экономический подход трактует активы как совокупность экономических ресурсов компании, представленных совокупностью имущественных ценностей, и которые используются для получения прибыли этой компанией. Управление активами, в таком случае, должно подразумевать некоторую деятельность, специально направленную на как можно более эффективное с точки зрения получения прибыли применение упомянутых ресурсов.

Понятие «Управление активами» также часто ассоциируется с инвестиционной деятельностью. Как пример, можно упомянуть так называемые компании по управлению активами (КУА), которые привлекают денежные средства других компаний или физических лиц и инвестируют эти средства в активы, способные принести доход, который и будет впоследствии поделен между компанией и вкладчиками.

Если же мы посмотрим на активы с несколько иной точки зрения, расширяя общепринятое экономическое понятие, то можем прийти к следующему выводу. Активы – это совокупность всех материальных и нематериальных ресурсов, которыми владеет отдельно взятый человек или компания, и которые могут способствовать достижению целей деятельности этого человека или компании. Могут способствовать – означает, что упомянутыми ресурсами ещё нужно правильно распоряжаться, то есть осуществлять управление ими. В противном случае, поставленные цели могут быть никогда не достигнутыми.

Такой подход к понятиям «Активы» и «Управление активами» позволяет практически любую деятельность рассматривать с позиций управления активами, независимо от того, связана ли эта деятельность с инвестициями, а цели с прибылью.

Для пояснения рассмотрим такой пример. Возьмём угледобывающее предприятие – некоторую шахту или шахтоуправление. Цели деятельности этого предприятия могут ориентировочно выглядеть следующим образом:

- 1) обеспечить потребителей твёрдым топливом нужного количества и качества;
- 2) обеспечивать занятость населения, предоставляя некоторое количество рабочих мест для рабочих и инженеров различных профессий и специальностей;
- 3) приносить прибыль для собственников (акционеров) предприятия;
- 4) другие цели.

Для осуществления перечисленных целей предприятие располагает такими активами:

- 1) запасы полезного ископаемого;
- 2) имеющаяся сеть горных выработок и наземных коммуникаций;
- 3) поверхностные сооружения и оборудование;
- 4) подземное оборудование;
- 5) сотрудники, их знания, опыт, умственные и физические силы;
- 6) денежные средства на банковских счетах;
- 7) другие активы.

Такого рода перечень целей и активов можно составить для любой компании или отдельного человека. Причём во множестве случаев, управление активами может и должно осуществляться только лишь самой компанией или человеком, которым эти активы принадлежат. Ведь нельзя, например, такой сугубо личный актив, как знания, вложить в инвестиционный фонд и получать оттуда проценты.

Итак, для достижения своих целей каждый человек, а мы будем в дальнейшем принимать во внимание только управление активами в условиях отдельных людей, имеет соответствующие ресурсы. Это и свободное время, и полученное образование, и приобретённые навыки. То есть всё то, что можно применить с пользой или потратить без пользы.

При этом весьма распространена ситуация якобы недостаточного количества времени или денег для достижения поставленных целей. Что предлагает

понимание об управлении активами в ситуациях, когда для достижения поставленных целей всё же недостаточно ресурсов? Применять активы, избегая их простоя и обесценивания, избавляться от бесполезных и неперспективных расходов, внедрять инновации и т.д.

Для повышения уровня, например, заработной платы, человек имеет такой актив, как время. Его не обязательно нужно тратить на вторую и третью работу. Скорее всего, лучшим применением свободного времени было бы получение образования и повышение квалификации, что в конечном итоге должно привести и к улучшению условий труда, и к повышению заработной платы.

Говоря о свободном времени, следует также учитывать, что его не существует в принципе. Как бы кто не хотел, но 24 часа в сутки человек будет на что-то тратить. И говоря о выделении времени на какое-то важное занятие, имеем в виду, что время на одни занятия должно быть уменьшено в пользу других занятий. Применение концепции управления активами должно привести к тому, что время на малополезные занятия будет сведено к некоторому минимуму. Большая же часть времени должна тратиться на достижение целей.

Теперь об оптимизации денежных расходов. Если время будет потрачено независимо от того, чем будет занят человек, то с деньгами всё вроде проще – они могут быть потрачены, а могут и не быть потрачены. Но практика показывает, что многие люди так же не любят деньги, как и свободное время. Как только от заработной платы остаётся хоть что-то, этот остаток может быть потрачен на что угодно, кроме того, на что действительно нужно. Дело даже не в размере заработной платы, а в финансовой культуре, которой в нашем государстве почему-то уделяют очень мало внимания.

Какие же расходы можно сократить? Например, расходы на питание, поскольку средний человек тратит на питание больше, чем необходимо для его жизнедеятельности. Значительные расходы направляются на алкогольные напитки и сигареты – приобретения сомнительной пользы. И ещё много денег отнимают финансово безграмотные родственники, о которых якобы обязательно нужно заботиться. Если, к примеру, нигде не работающий, но трудоспособный родственник постоянно просит денег на свою жизнь, а сам коротает время на диване перед телевизором, то инвестировать в него – занятие весьма рискованное и неблагодарное.

Препятствием для достижения финансовых целей являются хронически непогашенные потребительские кредиты. Имеется в виду наличие возобновляемого кредитного лимита, в пределах которого каждый месяц осуществляется заём средств и погашение займа с процентами. Суть в том, что наличие такого кредита не увеличивает доходы человека, зато добавляет расходы в виде процентов.

Конечно, нельзя утверждать, что кредиты являются вредными. В условиях бизнеса кредиты очень даже полезны. У отдельных людей не всё так однозначно. Если осуществляется дорогая, но нужная покупка, на которую в будущем весьма вероятно повышение цены, то при отсутствии нужных средств можно воспользоваться кредитом. Много другое может и должно быть куплено без

кредита. Если же денег хронически не хватает, то это явный признак нерационального управления активами и кредиты только будут усугублять ситуацию.

Если управление активами налажено, организация времени оптимизирована, доходы увеличены, а расходы сокращены, то можно рассмотреть и вопрос об инвестициях. Долгосрочные финансовые цели предполагают осуществление накоплений и последующую защиту их от обесценивания. То есть при налаженном управлении активами всегда будет что инвестировать. Остаётся только вопрос, куда инвестировать? Во что вкладывать свои с трудом заработанные деньги?

Единого ответа на этот вопрос нет. В нашем государстве для долгосрочных вложений с приемлемым риском могут подойти банковские вклады в национальной или иностранной валюте, банковские металлы, в том числе золото, накопительное страхование жизни, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и другие.

Степень риска часто зависит не от объекта для инвестирования, а от самого инвестора. Рассмотрим такой пример. Три инвестора решили осуществить весьма рискованную инвестицию – вложить свои деньги в актив, по которому ожидается вначале стремительный рост цены, а затем ещё более стремительный обвал. Никто не знает, сколько ещё будет продолжаться рост и когда произойдёт обвал.

Итак, все трое купили по равной доле актива, а его цена растёт. Первый инвестор не выдержал и продал свою долю, вернув первоначальное вложение с небольшим процентом. Цена актива продолжает расти. Второй инвестор продаёт свою долю и получает назад своё вложение с довольно большим процентом. Цена обваливается. Третий инвестор не успевает продать свою долю и остаётся ни с чем. Как видим, риск существенно различается у разных инвесторов.

И напоследок ещё несколько слов. Законы управления активами применимы к достижению практически любых, а не только финансовых целей. Возьмём, к примеру, человека, который имеет цель всю свою жизнь посвятить научным исследованиям и получить впоследствии признание за результаты своей деятельности. При минимальных финансовых затратах, все что будет инвестировать этот человек в свою цель – это всё своё время, постоянную умственную деятельность, все свои знания (если их не хватит, то искать новые), все свои идеи и т.д.

И эти инвестиции тоже являются рискованными, ведь всегда кто-то может опередить с получением результатов и забрать всю славу себе. Но если идти до конца, то результат будет стоить того, чтобы вкладывать в него все имеющиеся активы.