

Наведений технічно досяжний потенціал відновлюваних джерел енергії показує, що стратегічними територіями для інвестування є АР Крим, Херсонська, Миколаївська, Запорізька та Донецька області. Для даних територій необхідно розробити комплекс заходів щодо збільшення їх інвестиційної привабливості, оцінити реальні можливості залучення недержавних інвестицій і розробити сценарії розвитку альтернативної електроенергетики для різних рівнів інвестування.

Отже, для ефективного розвитку відновлюваної енергетики в Україні необхідним є формування національної енергетичної політики з урахуванням територіальної структури стратегічних напрямів інвестування альтернативної енергетики України та особливостей освоєння кожного з її видів.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Інституту відновлюваної енергетики НАН України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ive.org.ua/>
2. Офіційний сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://naer.gov.ua/>
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року // Інформаційно-аналітичний бюлетень «Відомості Міністерства палива та енергетики України». Спеціальний випуск. — 2006. — 113 с.

УДК 336.02

А. А. Славкова,

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ОРГАНІЗОВАНІ ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЯК ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РЕСУРС

В усьому світі заощадження населення живлять економіку держав, перетворюючись в інвестиційні ресурси. Величезні досягнення країн з розвиненою ринковою економікою, зокрема, Японії та Німеччини, значною мірою пояснюються високим рівнем національних заощаджень [1, с. 33], де значна частка формується за рахунок тимчасово вільних коштів домашніх господарств (до

30 %). Звичайно мова йде про організовані заощадження — кошти, що розміщені на фінансовому ринку за допомогою банківських і небанківських фінансово-кредитних установ. З іншої сторони, існують неорганізовані заощадження — кошти, що формуються у населення шляхом нагромадження готівки, купівлі вільноконвертованої валюти, товарів довгострокового користування, майна тощо. Оскільки організовані заощадження слугують важливим джерелом нових інвестицій і збільшенню суспільного капіталу, виняткового значення набуває проблема їх максимального залучення в обіг та скорочення частини неорганізованих заощаджень домашніх господарств (у грошовій формі).

Організовані заощадження домогосподарств — це фактично основне джерело надходження коштів на фінансовий ринок. За допомогою переважно інститутів та інструментів фінансового ринку вони перетворюються в інвестиції, попит на які пред'являють підприємства (корпорації) для забезпечення відтворення й оновлення капіталу, розширення виробничої діяльності, нарощування господарських потужностей, зміцнення фінансової стійкості; та держава — для фінансування бюджетних інвестиційних програм.

Загальний обсяг заощаджень домогосподарств, пропорції, в яких вони поділяються на організовані та неорганізовані, і фінансова поведінка членів домашніх господарств визначаються:

— *факторами внутрішнього характеру*, пов'язаними з рівнем доходів домогосподарств та їх оподаткуванням, кількістю членів домогосподарства і, відповідно, пріоритетами в споживчих витратах та їх структурою;

— *факторами зовнішнього характеру*, до яких належать: інфляція, рівень довіри населення до банківських і небанківських фінансово-кредитних установ, рівень законодавчого забезпечення операцій на фондовому ринку, банківських операцій, у сфері страхування, пенсійного забезпечення, рівня корупції в країні та ін. До цієї групи факторів також можна віднести: дохідність, строковість і рівень ризику фінансових активів.

Приймаючи рішення щодо розміщення своїх тимчасово вільних коштів, домогосподарства постають перед складним питанням — вибором найефективніших форм заощаджень. Зазначимо, що до таких форм відносять: (1) зберігання готівки (у національній або вільноконвертованій валюті), (2) банківські вклади, (3) цінні папери, (4) нерухомість, (5) коштовності та антикваріат [2, с. 302]. Крім першого пункту всі інші відносяться до організованих заощаджень, але при умові, що пп. (4) і (5) були придбані задля подальшого перепродажу за вищими цінами або з метою

отримання додаткового доходу шляхом здавання в оренду (наприклад, нерухомість). Найефективніші форми здійснення заощаджень передбачають максимізацію доходу від вкладення тимчасово вільних коштів у різноманітні фінансові активи та мінімізацію ризиків від цих операцій.

Найпривабливішою формою організованих заощаджень домашніх господарств в Україні є банківські вклади, які можуть зберігатися як у національній, так і в іноземній валюті. Гривневі депозити мають перевагу, оскільки компенсують вплив інфляції на кошти, але їх ліквідність на строковому депозиті різко знижується. Депозити в іноземній валюті можуть принести як дохід його власнику, так і збиток, оскільки результат залежить від динаміки валютного курсу гривні. Ліквідність коштів у такій формі нижче за депозити у національній валюті.

Банківські метали як форма заощаджень, на думку деяких учених, є найефективнішою. Але й вона має свої недоліки: банківські метали реалізуються тільки у формі злитків і мають невисоку ліквідність. Однак виходячи з світового досвіду, такі заощадження найбільш ефективні у довгостроковому періоді [2, с. 314].

Основними серед небанківських фінансових послуг на протязі останніх років залишаються такі послуги, як страхування життя і недержавне пенсійне забезпечення. Але домогосподарства не дуже активно вкладають кошти в ці сегменти ринку, що зумовлено: — недостатнім обсягом інформації про діяльність страхових компаній та недержавних пенсійних фондів; — значною недовірою громадян до відносно нових для вітчизняної економіки фінансових послуг. Крім того, причинами такої поведінки домогосподарств є, зокрема, таке: не створено чіткої нормативно-правової бази щодо регулювання відносин, пов'язаних із залученням коштів населення; держава не виконує своїх функцій із захисту інтересів власників тимчасово вільних коштів; відсутній механізм персоніфікації відповідальності усіх учасників ринку за порушення «ринкової дисципліни». Така ж ситуація відбувається і на фондовому ринку. Тому, на жаль, вітчизняні домогосподарства так і не стали активними його учасниками.

Отже, питання щодо формування, залучення та розміщення заощаджень домогосподарств у ринковій економіці є одним з домінуючих у системі реалізації суспільних фінансово-перерозподільних відносин. Відтак, раціональний підхід у визначенні частини доходів домогосподарств, здатної набути вигляду капіталізованих заощаджень в організованій формі, є вагомим потенційним стимулом до їх трансформування в потужний фінансово-інвестиційний ресурс.

Список літератури

1. Карковська В.Я. Заощадження як джерело інвестиційних ресурсів у національній економіці / В.Я.Карковська // Економічний простір. — 2008. — №9. — С. 32—39.
2. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку / Т.О. Кізіма; [вст. слово С.І. Юрія]. — К.: Знання, 2010. — 431 с.

УДК 378.147:33

Н. А. Слободянюк,

к.э.н., старший преподаватель экономики предприятий,
Приазовский государственный технический университет

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОУЧИНГА

Коучинг — инновационное направление, которое уже завоевало деловой мир Западной Европы и Америки. Для Украины и стран СНГ коучинг — явление новое, но может стать эффективным бизнес-инструментом для менеджеров всех уровней. Коучинг — бизнес-консультирование, направленное на повышение эффективности мышления и раскрытие потенциала человека. Коучинг — не является наставничеством, психотерапией, парапсихологией, не даёт советов, рекомендаций, не учит, как делать правильно. Коучинг исходит из того, что человек обладает всеми необходимыми способностями и ресурсами для достижения поставленных целей.

На сегодня существует порядка 50 направлений коуч-школ, которые используют различные методики и инструменты при обучении.

Автором изучены и систематизированы по группам основные инструменты коучинга:

Общие инструменты коучинга:

— активное слушание (для эффективной работы с клиентом необходимо знать о нем основную информацию, которая важна для того, чтобы коуч выбрал правильный путь для достижения целей клиента);

— умение занимать верх при разговоре (коуч должен знать, как направить клиента на самостоятельное нахождение решения волнующих его вопросов, но при этом не передавать ему управление коуч-сессией);