

дмовляється від непосильних соціальних гарантій та неефективної і економічно обтяжливої системи соціального забезпечення яка дісталася їй у спадок з радянських часів, часто не пропонуючи на заміну адекватних альтернативних інструментів.

Розвиток страхування життя, та корпоративного страхування життя зокрема повинен закрити частину прогалин в соціальній політиці держави, в першу чергу в системі соціального захисту населення та його пенсійного забезпечення. Кошти підприємств, які будуть виділятися підприємствами на створення соціальних гарантій для своїх працівників та додаткового пенсійного забезпечення через недержавну соціальну інфраструктуру на базі страхових компаній, повинні зробити свій внесок вирішення проблеми подолання бідності та зростання добробуту населення.

Розвиток корпоративного страхування повинен вплинути на відновлення довіри населення до довгострокових накопичувальних інструментів та національної грошової одиниці. Через корпоративні програми зростатиме фінансова культура та грамотність населення. Люди будуть поступово при звичаюватись до нових для себе економічних відносин, розуміючи їх реальну користь. За коротку історію ринкових економічних відносин в Україні, прикладів подібних перетворень можна навести безліч: це і безготівкові розрахунки, які досить швидко увійшли у практику вітчизняних підприємств, і електронні платіжні картки, які швидко стали надбанням широких мас. Адже одним із важливих факторів недовіри є нерозуміння принципів роботи економічної системи та відсутність позитивних прикладів її функціонування.

Таким чином в Україні буде зроблено потужні кроки в напрямку використання моделі корпоративного управління шляхом перенесення частини соціального навантаження держави на страхові компанії, недержавні пенсійні фонди (відкриті, корпоративні, професійні), банківські інституції та в цілому на систему недержавного пенсійного забезпечення.

*Лихацька О.В.*

## ВПЛИВ ЗАКОНУ РЕЙЛІ НА РІВЕНЬ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Гравітаційний підхід описується законами Рейлі та Конверс'є, у відповідності з якими характеризується розподіл зменшення попиту на послуги знаходження потенційних споживачів по мірі віддалення від границь регіону.

Якщо сервісна організація віддалена від споживачів, то оцінка розподілу замовлень між ними по закону Рейлі буде:

$$\frac{V_{\text{споживачів}}}{V_{\text{сервісної організації}}} = \left( \frac{N_{\text{споживачів}}}{N_{\text{сервісної організації}}} \right) \times \frac{L_{\text{сервісної організації}}}{L_{\text{споживачів}}}$$

V - об'єми замовлень;

N - чисельність споживачів;

L - відстань до споживачів.

Закон характеризує розподіл, що виходить за межі регіону, де знаходиться сервісна організація, попиту на замовлення послуг. Величина цього відтоку, в свою чергу, визначається за законом Конверс'є:

$$\frac{V_{\text{споживачів послуг}}}{V_{\text{сервісної організації}}} = \left( \frac{N_{\text{споживачів послуг}}}{N_{\text{сервісної організації}}} \right) \times \left| \frac{2,5}{L} \right|^2$$

2,5 - емпірично визначений фактор купівельної мобільності;

L - відстань між сервісною організацією та її потенційними споживачами .

Це – закон зменшення об'ємів замовлень/продажу послуг, які згладжуються заходами прямого маркетингу , тобто безпосередньої роботи з кожним конкретним потенційним замовником сервісної організації, визначення параметрів надання послуг в точній відповідності до потреб замовника-клієнта.

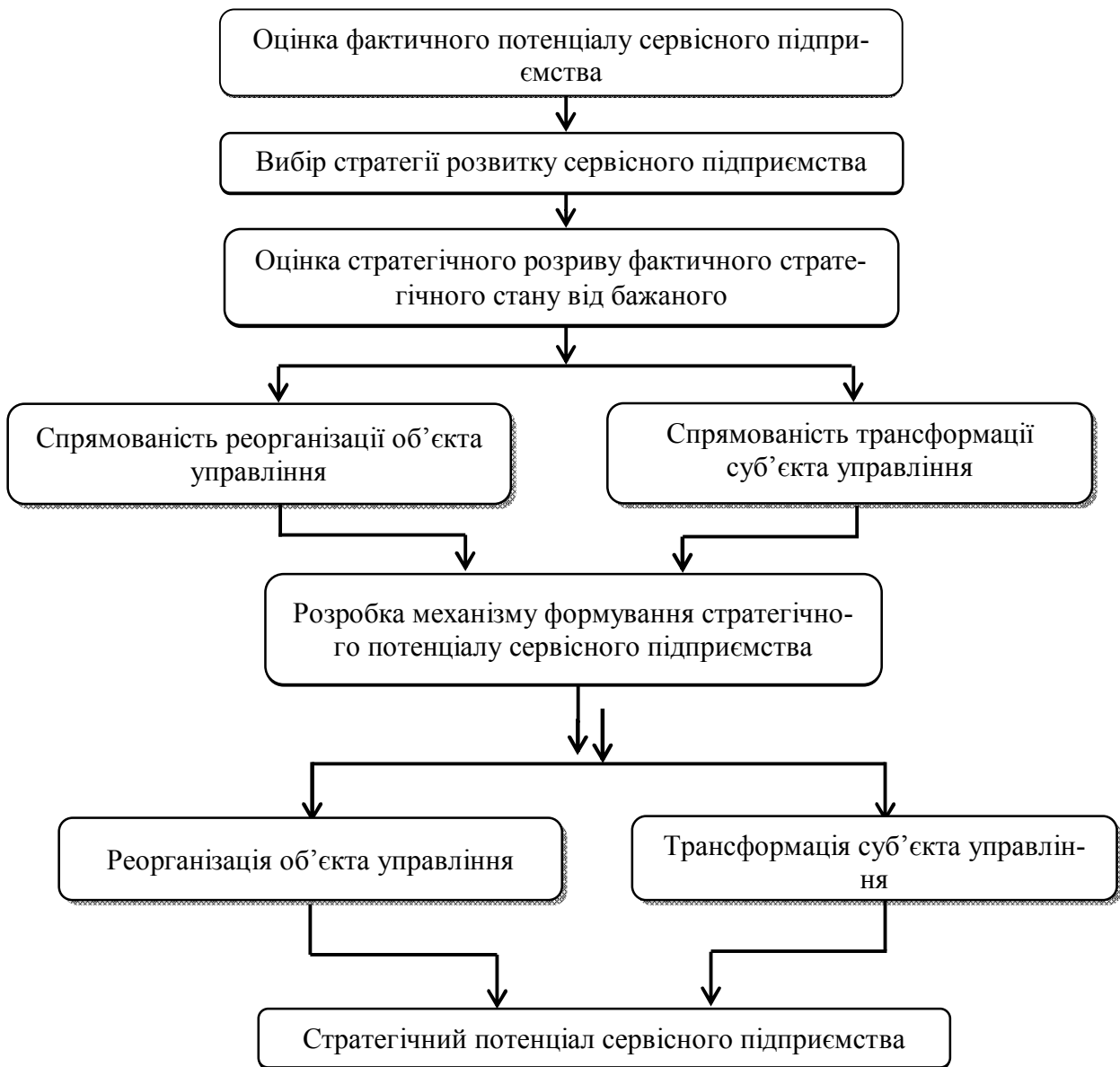


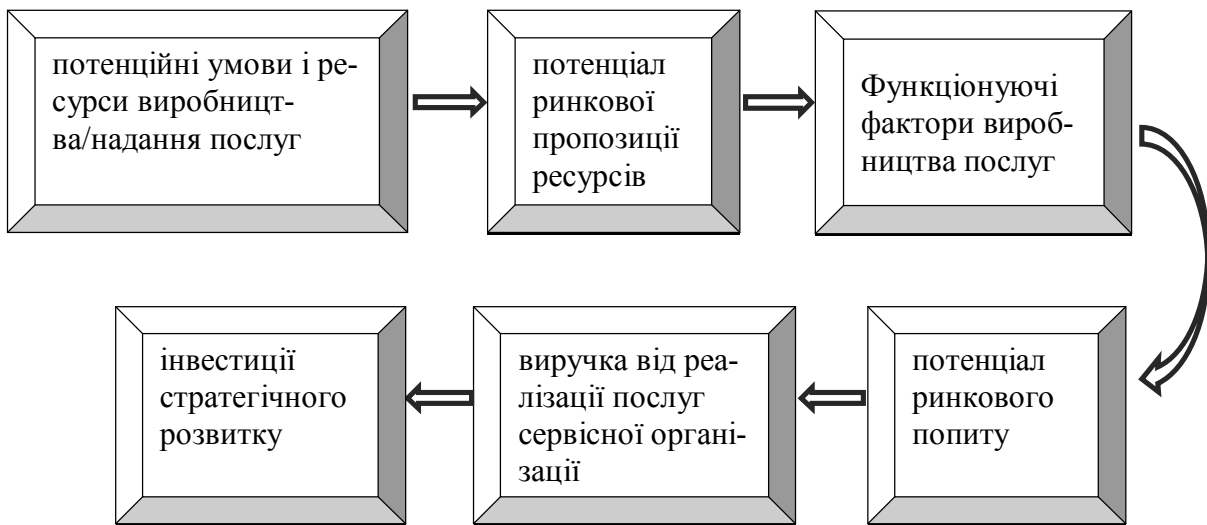
Рис.1 Схема формування стратегічного потенціалу знаходження потенційних споживачів

Виходячи з цього підходу, сукупний господарський потенціал регіону - це комплекс умов, ресурсів і факторів, що забезпечують в ньому відтворювальний процес, який залежить від рівня їх інтерналізації впливу на організацію. Він враховує обсяг розташованих в межах конкретного регіону людських, фізичних, інформаційних та фінансових ресурсів і факторів, виражених в спеціальних якісних і кількісних показниках, які виражають потенційні можливості їх реалізації.

Іншими словами, доступні для використання в ролі факторів відтворення ресурси з урахуванням їх якості, кількості і комбінації визначають сукупний господарський потенціал регіону.

Що стосується стратегічного потенціалу регіонального сервісного комплексу, то він являє собою різницю між реалізованою й перспективно можливою здатністю перетворення сукупності наявних ресурсів у фактори виробництва для отримання послуг, які відповідають максимальному платоспроможному попиту в системі інтересів «суспільство - держава - регіон - виробник».

Стратегічний потенціал розвитку знаходження потенційних споживачів доцільно визначати як різницю потенціалів його стану на початок і закінчення реалізації стратегії по схемі :



Він функціонально залежить як від потенціалу регіонального ринку послуг, так і від адаптаційного потенціалу знаходження потенційних споживачів. Останній являє собою здатність мобілізувати на вирішення господарських та соціальних проблем ресурси, що раніше не ввійшли в структуру інтересів знаходження потенційних споживачів, і скоригувати на їх величину використовувані ендогенні фактори за рахунок модернізації, інновації та подолання їх рутинного функціонування на кожному етапі реалізації стратегії.

Остання являє собою важливу значимість, оскільки для забезпечення достатнього рівня стратегічного потенціалу знаходження потенційних споживачів

важлива оцінка розриву між необхідними та фактичними параметрами його складових шляхом реалізації наступних заходів.

В системі регіональної організації української економіки реалізації вигод і переваг регіональних сервісних комплексів стає важливим (часто вирішальним) умови сталого конкурентоспроможного розвитку території. Сучасний етап формування та розвитку знаходження потенційних споживачів багато в чому характеризується нестабільним зовнішнім середовищем, посиленням конкуренції на українському ринку, (в тому числі і з іноземними виробниками), загостренням боротьби за споживача та канали збуту.

*Мальшенко К.А., Мальшенко В.А.*

## **ПРИЧИНЫ НИЗКОЙ ЛИКВИДНОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ**

Фондовый рынок является неотъемлемой частью экономики любой страны. Он является целостной системой, с набором своих правил и механизмов, позволяющих осуществлять куплю-продажу ценных бумаг, страховать себя от рисков. К сожалению, за последние 20 лет украинский фондовый рынок так и не стал главным источником капитала для экономики. Налицо ряд проблем, дестабилизирующих функционирование отечественного фондового рынка и тормозящих его развитие. К таким проблемам можно отнести недостаточную развитость рынка, слабую законодательную базу, низкий уровень ликвидности, низкую техническую оснащенность и информационное обеспечение. Вышеперечисленные проблемы являются предметом научных исследований экономистов, как за границей, так и в нашей стране. Проблемами развития фондового рынка занимаются Дж.О.Брайен, Б.Бойд, Р.Барр и др. С.Москвин, Е.Звягильский, И.Шкодина, Э.Найман и др. которые осветили тенденции развития отечественного фондового рынка и проанализировали его состояние [1, 3].

В Украине фондовый рынок находится на стадии начального развития. После обретения Украиной независимости началось формирование рынка ценных бумаг, при этом в 1991 году появился первый законодательный документ, регулирующий создание и функционирование фондовых бирж, была создана первая Украинская фондовая биржа. До 1995 года эта биржа была единственной официальной торговой площадкой для украинских ценных бумаг, куплей-продажей которых занимались различные финансовые посредники – инвестиционные фонды, доверительные общества, а также коммерческие банки. Объемы торгов были незначительными, стоимость ценных бумаг – фиксированной, а их количество устанавливалось эмитентами [4]. С 1997 года начинает развиваться вторичный рынок ценных бумаг, что было обусловлено поступлением иностранных инвестиций. Этот период характеризуется ростом стоимости акций украинских эмитентов, а также высокими размерами эмиссии облигаций предприятий. Однако финансовый кризис 1997-1998 гг. привел к резкому паде-