

именно интеллектуального уровня физических лиц-клиентов банка и селективного доступа к финансовому рынку юридических лиц — клиентов банка;

– в-пятых, проанализированы различные трактовки дефиниций Интернет банкинга и предложено авторское понимание этой категории, рассматривающее Интернет банкинг, с одной стороны, как перспективное технологическое направление деятельности банка, через среду Интернет, а с другой — как потенциальную систему хеджирования всех видов рисков через элементы деривативного продукта;

– в-шестых, разработан понятийный аппарат Интернет банкинга, содержательную часть которого составила авторская трактовка понятий: «Репрезентативный Интернет банкинг», «Частично функциональный Интернет банкинг», «Полнофункциональный Интернет банкинг», «Продвинутый Интернет банкинг», «Инновационный Интернет банкинг», «Электронная Банковская Коммерция», «Электронный Банковский Бизнес», «Система электронных платежей».

Значимость работы определяется возможностью использования полученных выводов в практическом применении в работе банков, а также в качестве методического материала для использования студентами, изучающими такие специальности, как финансы, кредит, международные экономические отношения, а также желающими более глубоко понять проблемы и овладеть современными подходами в области организации ведения банковской деятельности в сети Интернет. Практическое использование результатов данного исследования осуществляется в ОАО «Приорбанк».

*О.Г. Расацкий
БГЭУ (Минск)*

СТРУКТУРНОЕ ПОСТРОЕНИЕ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Место, которое занимает страховая организация на рынке, во многом зависит от ее внутреннего устройства, взаимодействия отдельных элементов, т.е. от ее организационной

структуры. Структура — это способ организации персонала компании, система распределения функций сотрудников в производственном и управленческом процессе и одновременно инструмент, при помощи которого достигаются определенные цели.

Организационную структуру страховой компании можно классифицировать по следующим признакам:

1) *в зависимости от приоритета деятельности*: а) взаимные страховые общества; б) коммерческие страховые организации; в) кэптивные страховые организации;

2) *в зависимости от принципа организации центра получения прибыли*:

а) функциональная структура; б) клиентская; в) территориальная; г) комбинированная;

3) *в зависимости от внутренней организационной культуры*: а) бюрократическая; б) демократическая;

4) *в зависимости от принципа подчиненности*: а) структура линейной подчиненности; б) функциональной подчиненности; в) штабной подчиненности.

Руководствуясь этими характеристиками, учредители планируют структурное устройство, иерархию, систему движения информационных потоков при создании новой страховой организации. От правильности, полноты и соответствия этих параметров зависит то, насколько долго продержится страховщик на рынке и какую роль он будет играть. Это теоретическое утверждение подтверждено многолетним практическим опытом стран, имеющих богатую «страховую» историю.

В Беларуси страховой рынок функционирует с 1990 г. За это время было создано более 100 страховых компаний. Большинство организаций не имеют четких, ярко выраженных структурных характеристик. Суть их внутренней организационной культуры — это продвижение новых идей, т.е. инициатива и творчество. Однако управление персоналом и информационными потоками осуществляется через «линейную иерархию», присущую громоздким, немобильным организациям. При необходимости могут создаваться мобильные группы для внедрения новых проектов. Такое структурное построение можно назвать «смешанным».

Две компании «Белгосстрах», «Белгосвнешстрах» можно отнести к конкретному типу структурного построения. Для них характерны бюрократическая внутренняя организационная культура и, как следствие, иерархия, основанная на принципе линейной подчиненности. Это предприятия с государственной формой собственности. «Белгосстрах», к тому же, единственная организация, имеющая опыт работы еще в советское время.

Для кэптивных страховщиков характерна подведомственность министерствам и госпредприятиям, которые являются их учредителями, а зачастую единственными клиентами, в то время как в странах с развитой системой страхования такие организации создаются частным капиталом. Кэптивные страховые компании владеют в Беларуси большей частью рынка страхования железнодорожных перевозок, страхования авиационных рисков, страхования рисков в рамках нефтехимического комплекса.

Эффективность данных структурных построений в Республике Беларусь можно проанализировать на основании следующих данных. За 10 лет функционирования страхового рынка около 70 страховых организаций прекратили свое существование. Если в середине 90-х гг. действовало около 100 страховых обществ, то в 1997 г. было уже 53 страховщика, а в 2000 г. остались 42 компании. В 1997 г. страховые организации имели 270 обособленных структурных подразделений, а в 2000 г. их число уменьшилось до 240 единиц. В 1997 г. в страховых компаниях работали 8,1 тыс. человек, из них 5,1 тыс. человек являлись страховыми агентами, в 2000 г. — 7,8 тыс. человек и 4,9 тыс. человек соответственно. Однако если в 1997 г. страховые организации Беларуси заключили около 3 млн договоров страхования, то в 2000 г. было заключено более 10,6 млн договоров. В 1997 г. сумма взносов, собранных всеми страховщиками республики в долларовом эквиваленте, рассчитанном исходя из годового средневзвешенного курса, равнялась 50 млн дол. а в 2000 г. — более 60 млн дол.

Создается впечатление, что ситуация вполне благополучная, меньшее число компаний заключает большее количество договоров и собирает страховых премий на большую сум-

му. Т.е. на рынке остались одни «профессионалы», которые смогли занять все ниши в свободных сегментах, поскольку отвечают требованиям как финансовому, так и организационно-управленческому потенциалу.

Однако следует учитывать, что большое количество договоров и, как следствие, большая часть страховых взносов приходится на обязательные виды страхования, лицензии, на проведение которых имеют право лишь несколько наиболее крупных страховщиков. Страхование в некоторых отраслях народного хозяйства практически монополизировано «карманными» компаниями, поскольку их учредителями являются министерства и госконцерны, курирующие данную сферу. Многие страховые компании состоят из 2–10 человек и заключают всего пару договоров страхования на небольшие суммы, и многие из таких фирм при малейшем повышении требований, предъявляемых к уровню платежеспособности, исчезают с рынка. Большинство сотрудников страховых компаний получают низкую фиксированную заработную плату вне зависимости от финансового результата фирмы. Это свидетельствует о негативных тенденциях в бизнесе, о маломощности белорусских страховщиков и несоответствии страховой культуры в Беларуси мировому уровню.

Для эффективной организации деятельности страховой компании важно, чтобы цели, которые стоят перед государством, организацией, совпадали с целями, стоящими перед отдельным индивидом. Необходима конкретизация общей цели компании применительно к каждому сотруднику предприятия; создание механизма, позволяющего ему эффективно достигать поставленные перед ним цели; соответствующая мотивация труда. Это может произойти тогда, когда государственные предприятия — производители продукции — перейдут в собственность частного капитала. Тогда при заключении договора страхования и у страхователя и у страховщика будет одна общая цель — оптимальное использование денежных средств.