

- системы, значительно искажающей работу «невидимой» руки рынка. Одно из самых парадоксальных явлений начала XXI в. заключается в том, что классическая экономическая наука продолжает игнорировать их.
6. Даже в развитом и цивилизованном виде современный рынок невозможно воспринимать как некое однозначно положительное, чудодей-

ственное и спасительное средство от периодически повторяющихся экономических и социальных потрясений.

7. Достоинствам и недостаткам рыночной системы в полном объёме пока не находится места в экономической теории, они не удостоились отдельного раздела в современных учебниках экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лившиц А.Я., Никулина И.Н., Груздева О.А. и др. Введение в рыночную экономику / под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. – М.: Высш. шк., 1995. – 447 с.
2. Баликов В.З. Общая экономическая теория. – Новосибирск: Изд-во «ЮКЭА», 1998. – 528 с.
3. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. Т. 1 / пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1995. – 400 с.
4. Самуэльсон П. Экономика: в 2-х т. Т. 1 / пер. с англ. 7-го изд. – М.: МГП «Алгон», 1992. – 333 с.
5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.
6. Мацневский Н.С. Ценообразование в рыночной системе. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 123 с.
7. Якокка Л., Новак У. Карьера менеджера / пер. с англ. – 2-е изд. – Минск: ООО «Попурри», 2002. – 416 с.
8. Валовой Д.В. Слепленные властью. – М.: Республика, 2002. – 511 с.
9. Стиглер Дж.Дж. Экономическая теория информации. Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
10. Стиглиц Д.Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. – М.: Мысль, 2005. – Т. 5. – Кн. 2. – С. 535–629.
11. Спенс М.А. Передача сигналов в ретроспективе и информационная структура рынков // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. – М.: Мысль, 2005. – Т. 5. – Кн. 2. – С. 484–534.
12. Мацневский Н.С. Дисфункции рыночного механизма в условиях информационной асимметрии // Известия Томского политехнического университета. – 2011. – Т. 319. – № 6. – С. 46–50.
13. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – № 84. – P. 485–500.

Поступила 21.07.2012 г.

УДК 330.34

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.В. Яроцкая

Томский политехнический университет
E-mail: yarockaya@tpu.ru

Рассмотрен экономический потенциал страховой организации с точки зрения особенностей формирования его структуры. Проведен аналитический обзор существующих подходов к интерпретации категории «экономический потенциал предприятия», и предложено авторское определение данной категории. Выявлены факторы, оказывающие существенное влияние на формирование и развитие экономического потенциала страховой организации. Предложены основные структурообразующие элементы экономического потенциала страховой организации, и выявлены их особенности.

Ключевые слова:

Экономический потенциал предприятия, страхование, трудовой потенциал, финансовый потенциал, инвестиционный потенциал.

Key words:

Economic potential of the enterprise, insurance, labor potential, financial potential, investment potential.

Для выявления особенностей формирования структуры экономического потенциала страховой организации необходимо определить, прежде всего, что относится к понятию «экономический потенциал предприятия».

Экономический потенциал в современных научных исследованиях рассматривается довольно часто, но единой точки зрения по определению

сущности данной категории практически нет, о чем свидетельствует множество мнений.

Данная категория в экономике России появилась только с началом трансформации экономических отношений, так как в советское время этот термин применялся, как правило, к характеристике экономического потенциала страны, регионов, а также отраслей народного хозяйства.

Так, например, в «Большой советской энциклопедии» [1] и «Большом энциклопедическом словаре» [2] экономический потенциал рассматривается, как совокупная способность отраслей экономики с помощью своих ресурсов производить сельскохозяйственную и промышленную продукцию, осуществлять перевозки грузов, оказывать различные услуги населению, осуществлять строительство, развивать производство и потребление.

Это общая трактовка понятия, которая характеризует его с точки зрения производственных возможностей.

Большую ясность в раскрытие сущности понятия «экономический потенциал» вносит А.Д. Смирнов, который под экономическим потенциалом предприятия понимает совокупность трудовых, материальных, финансовых и др. ресурсов, имеющихся у предприятия, а также способность сотрудников к эффективному распоряжению этими ресурсами для обеспечения производства и получения дохода [3]. Такая трактовка определяет экономический потенциал не только как совокупность ресурсов, но при этом значительная роль отводится их рациональному использованию.

М.З. Бор и А.Ю. Денисов [4] под экономическим потенциалом понимают экономические ресурсы предприятия, при этом разделяя их на природные, материальные, трудовые и финансовые. К финансовым ресурсам авторы относят собственные и заемные средства, материальные средства и предметы труда.

По мнению М.У. Слижиса [5] экономический потенциал можно определить как совокупность ресурсов, которые своими взаимосвязями обеспечивают осуществление процесса производства. Ограниченность данного определения состоит в том, что в нем нет направленности на конечный результат деятельности предприятия, например получение максимальной прибыли.

Л.С. Сосненко [6] считает, что в общем понимании потенциал означает возможности предприятия, материальные и финансовые средства, запасы, их источники, которые могут быть использованы для достижения поставленной цели.

И.Р. Бузько понимает под экономическим потенциалом категорию, которая характеризует некоторые совокупные способности и возможности системы в целом, которые, в свою очередь, могут быть реализованы только при наличии определенных ресурсов [7].

Приведенные выше определения отражают больше понятие ресурсный потенциал, хотя понятие экономический потенциал предприятия гораздо шире. Экономический потенциал должен характеризовать две сферы: производственную и непроизводственную. Ресурсный потенциал, в свою очередь, — это только ресурсы предприятия, которые отражают возможности для создания определенного объема материальных благ и услуг. Количество и качество имеющихся ресурсов у предприятия — это определение его деятельности в про-

шлом, то к чему пришло предприятие. А сама категория потенциала определяет возможность в полном объеме использовать имеющиеся ресурсы предприятия в будущем. Реализация этих возможностей может иметь несколько уровней:

- максимальный;
- фактический;
- минимальный.

В связи с этим экономический потенциал можно рассмотреть с трех сторон. *Во-первых*, как эталонный потенциал, охватывающий потенциальные возможности не только уже вовлеченных в хозяйственную деятельность ресурсов, но и возможности тех ресурсов, которые могли быть использованы. В качестве такого максимального (эталонного) показателя экономического потенциала можно использовать экономический потенциал предприятий, имеющих лучшие показатели деятельности на рынке. *Во-вторых*, как фактически достигнутый лучший уровень использования имеющихся в наличии у предприятия ресурсов, обеспечивающих производство и реализацию товаров и услуг в сложившихся условиях. *В-третьих*, как минимально возможный уровень потенциала, который мог быть достигнут большинством предприятий, при этом используя возможности тех ресурсов, которые имеются в наличии.

В связи с этим экономисты не могут прийти к единому мнению, какой из этих уровней взять за основу при определении понятия экономический потенциал и его основных структурных элементов.

На основе всех вышеперечисленных формулировок можно сделать вывод о том, что экономический потенциал предприятия является сложной, динамичной, иерархической системой показателей, объединяющей в себе цели развития предприятия, внешние и внутренние факторы его развития, состав и объем ресурсов, достигнутые результаты.

В связи с этим предлагается под **экономическим потенциалом предприятия** понимать его способность достигать максимально возможного результата деятельности под воздействием внешних условий существования при имеющейся качественной и количественной структуре ресурсов.

Так как экономический потенциал предприятия — это достаточно сложная категория, то его состав должен изменяться под влиянием внешней среды, принимая во внимание динамичность внешних процессов. Для определения уровня экономического потенциала недостаточно анализировать только состояние его элементов, необходимо определять характер взаимного влияния этих элементов друг на друга [8].

При определении структуры экономического потенциала страховой организации необходимо принимать во внимание особенность ее деятельности. Страховые организации поставляют финансовые услуги, не имеющие вещественной формы, которые связаны с возмещением потерь при наступлении различных неблагоприятных событий за

счет средств страхового фонда. Поэтому структура экономического потенциала страховщика должна отличаться от структуры экономического потенциала производственных предприятий.

Для того чтобы более чётко определить составляющие экономического потенциала страховой организации необходимо рассмотреть основные факторы, которые могут оказать существенное влияние на формирование и развитие экономического потенциала страховщиков (рисунок).

К внешним факторам относятся те, которые страховая компания не сможет изменить, но должна учитывать, поскольку эти факторы оказывают значительное влияние на экономический потенциал. Сложно определить, какие из них оказывают более сильное влияние, так как они в основном взаимосвязаны, и изменение одного из факторов, например параметров государственного регулирования страховой деятельности, может стать толчком для изменения других. Тем самым в совокуп-

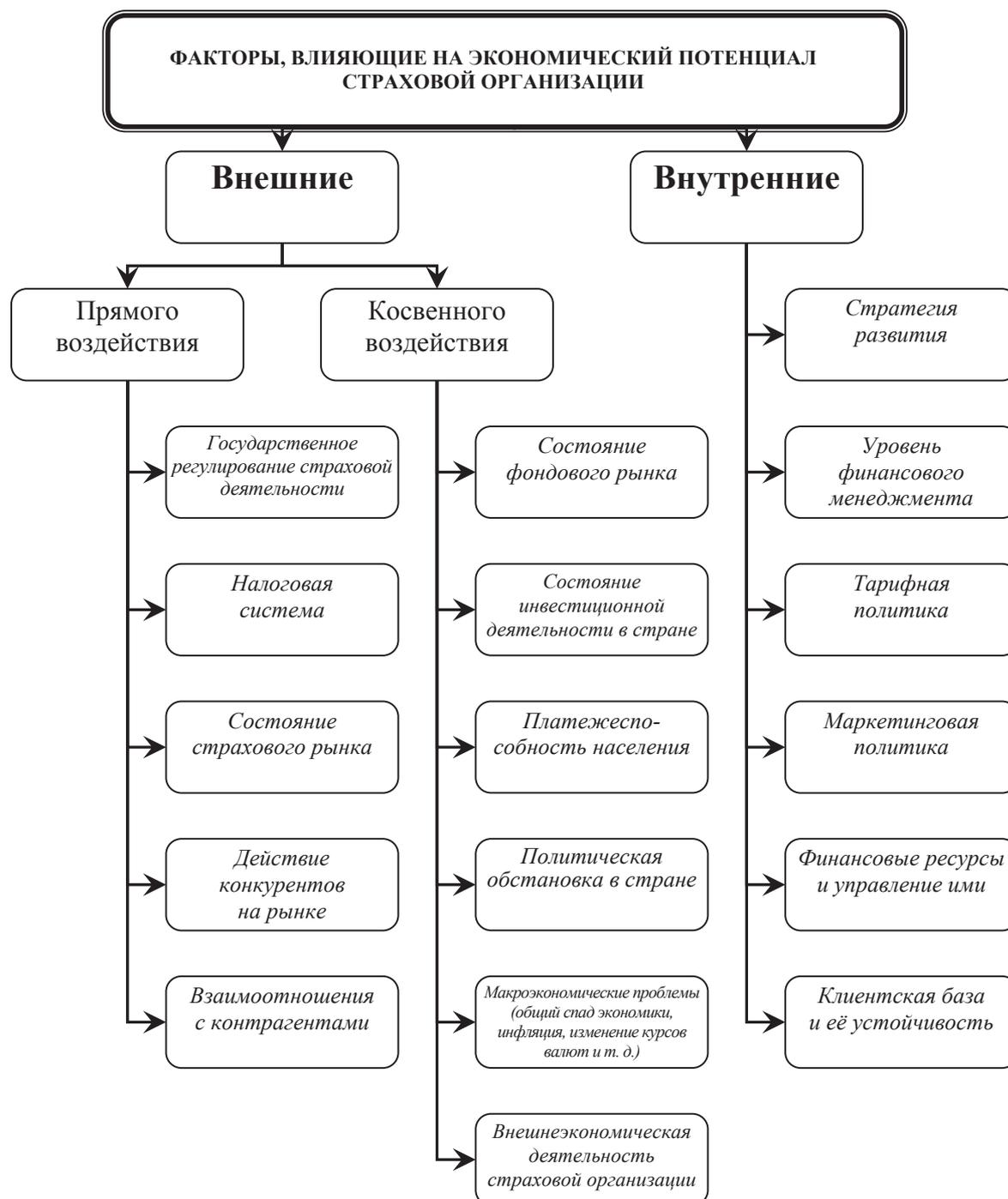


Рисунок. Факторы, влияющие на формирование и развитие экономического потенциала страховой организации

ности они могут значительно влиять на формирование и использование экономического потенциала страховщика.

Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на экономический потенциал организации. Косвенные факторы не имеют прямого влияния на экономический потенциал, однако страховым компаниям необходимо их принимать во внимание в процессе своей деятельности, так как их влияние может быть сложным и значительным.

Внутренние факторы — это те факторы, которые оказывают непосредственное влияние на экономический потенциал страховой организации и зависят от внутренних процессов управления.

Такое деление на внешние и внутренние факторы является основой для формирования и развития экономического потенциала страховой организации, которым следует руководствоваться.

Эффективность деятельности любого предприятия во многом обусловлена правильным формированием элементов экономического потенциала.

Многие экономисты [9, 10] выделяют имущественный потенциал промышленного предприятия как важную составляющую экономического потенциала, и это является обоснованным, так как реальные активы призваны обеспечить функционирование и бесперебойность производственной деятельности. Для страховых компаний наличие имущественного потенциала не имеет такой ярко выраженной значимости для ведения страхового дела, здесь важны финансы компании как собственные, так и привлеченные и способностью извлекать из них дополнительный доход путем инвестирования. Это, в свою очередь, говорит о значимости финансового и инвестиционного потенциала страховых организаций.

Страхование является уникальной, специфичной отраслью экономики и относится к сфере услуг, поэтому успех развития страховщиков напрямую зависит от качественной работы персонала.

Таким образом, предлагается выделить в качестве основных структурообразующих элементов экономического потенциала страховой организации трудовой, финансовый и инвестиционный потенциалы.

На современном этапе развития страхового рынка одной из острых проблем для страховщиков является сохранение их конкурентоспособности и поддержание деловой активности в условиях постоянно изменяющейся внешней среды. Какие бы идеи, инновационные технологии, благоприятные внешние условия ни существовали, если существует недостаток высококвалифицированных кадров с высоким уровнем компетенции в экономике и менеджменте, высокой активности на рынке добиться не удастся [11].

Клиент, покупая страховой продукт, до конца может и не осознавать ценность и полезность своей покупки, в силу специфики страхования. Страхователь, по сути, дает аванс страховой организации, при этом реализация самой страховой услуги

может осуществиться через какое-то время или вообще не осуществится, если страховой случай не наступит. По словам руководителей ведущих страховых компаний России, клиенты покупают полис у конкретного сотрудника фирмы, который смог к себе расположить и предложить оптимальный страховой продукт, а не у компании [12]. Для страховщиков главным потенциалом успешного развития являются кадры.

Трудовой потенциал страховой организации представляет собой совокупную способность физических, интеллектуальных, личностных свойств персонала достигать в заданных условиях определенных результатов деятельности, а также уметь развивать свои способности в процессе работы и быстро адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды организации.

Совокупность трудовых потенциалов работников формирует общий трудовой потенциал организации, величина которого может изменяться. При этом сумма всех потенциалов работников может не дать точной оценки трудового потенциала компании в целом. Это объясняется тем, что существует эффект совокупной возможности коллектива — чем лучше организационная структура компании, чем в большем соответствии находятся её элементы (сотрудники), тем выше эффективность и трудовой потенциал организации.

Трудовой потенциал страховой организации, по мнению автора, должен включать в себя следующие компоненты:

1. Квалификационно-профессиональный потенциал отражает уровень подготовки кадров, наличие у них знаний, умений, опыта и навыков, необходимых для выполнения определенной работы.
2. Социально-личностный потенциал отражает способности и склонности работников к труду.
3. Инновационно-интеллектуальный потенциал, который рассматривается как способность работников к генерированию и решению инновационных задач.

Необходимость использования и оценки интеллектуально-инновационного потенциала кадров страховой организации связана с тем, что существует группа операций, технологий, выполнение которых более подвержено изменениям. Со временем клиенты выдвигают более высокие требования к качеству обслуживания, при этом совершенствуются условия договоров, появляется необходимость создания новых страховых продуктов, модернизируется информационное, методическое и техническое обеспечение работы подразделений. Изменяющиеся условия хозяйствования предъявляют все более высокие требования к наличию у работников креативных, новаторских качеств, наличию у них высоких интеллектуальных способностей, стремления к совершенствованию своих теоретических и практических навыков работы.

В настоящее время существует группа страховых операций, которая требует большего использо-

вания интеллектуальных способностей, творческого мышления работников – это так называемые нетрадиционные страховые операции, продукты, каналы продаж. Например, к нетрадиционным каналам относятся продажи через Интернет, терминалы обслуживания с последующей доставкой полиса. Примером нетрадиционных продуктов могут служить ипотечное страхование, страхование финансового риска в строительстве объектов недвижимости при долевом участии, страхование от непредвиденной потери дохода граждан, титульное страхование – страхование на случай потери права собственности на приобретенную недвижимость и т. д. Сложности у работников при выполнении своих трудовых и профессиональных функций могут быть связаны с тем, что в этом случае традиционных знаний, умений и практических навыков может быть недостаточно.

Возможности страховщика по выполнению страховых обязательств в целом определяются его финансовым потенциалом. Финансовый потенциал говорит не о величине финансовых ресурсов в компании, а о правильном управлении данными ресурсами для успешного осуществления страховой деятельности на рынке.

Финансовый потенциал – это способность страховой компании формировать и эффективно использовать финансовые ресурсы и резервы при обеспечении ее финансовой устойчивости и платёжеспособности.

Высокий финансовый потенциал страховщика – это весомый фактор его успешной работы на рынке. При высоком финансовом риске, который присущ страхованию в целом, предъявляются высокие требования к средствам и способам его минимизации. Поэтому объемы и качество финансовых ресурсов страховой организации должны строго соответствовать структуре и величине принятых на страхование рисков.

Финансовый потенциал страховой компании состоит из собственного и привлеченного капитала, при этом вовлеченная часть капитала значительно преобладает над собственной.

Собственный капитал страховщика, как и у любых нестраховых организаций, складывается из уставного, добавочного, резервного капиталов и нераспределенной прибыли, а также фонда социального развития и фонда накопления организации. Формирование и пополнение собственного капитала на этапе создания компании происходит из взносов учредителей, а далее отчисления поступают из прибыли, доходов от инвестирования средств страховых резервов, а также от дополнительной эмиссии акций.

Российским законодательством устанавливается минимальный размер уставного капитала, который необходим для учреждения страховой организации. Причем данный размер корректируется со временем в зависимости от состояния страхового рынка РФ в целом. Это связано, прежде всего, с тем, что на начальном этапе своей деятельности

поступления от страховых взносов крайне малы, а страховщик не имеет других средств для исполнения своих обязательств кроме средств уставного капитала.

При формировании добавочного капитала страховой компании используются следующие источники:

- средства от переоценки основных активов;
- эмиссионный доход от размещения акций;
- безвозмездно полученные средства от других организаций.

При формировании резервного капитала страховой компании не существует отраслевой специфики, он формируется в соответствии с законодательством за счет чистой прибыли. Резервный капитал служит дополнением к уставному капиталу и используется для покрытия непредвиденных потерь от текущей деятельности.

Размер собственного капитала страховой организации регулируется Федеральной службой по финансовым рынкам. При этом устанавливается минимальный нормативный размер капитала, который должен являться обеспечением платёжеспособности страховщика по будущим обязательствам [13].

Заемный капитал входит в состав привлеченного капитала страховщика. К нему относится кредиторская задолженность, это может быть банковский кредит, а также задолженность по оплате труда. Страховые организации пользуются услугами банка в случае получения кредита крайне редко, поэтому это не весомая часть привлеченного капитала. По данным Федеральной службы по финансовым рынкам, соотношение привлеченных займов и кредитов к общей стоимости активов баланса в среднем составляет 4,2 %, в частности, наиболее высокое соотношение характерно для группы автостраховщиков – 5,8 % [14].

Главная и определяющая особенность формирования финансового потенциала организации страхования – наличие специфических финансовых резервов. Страховые резервы представляют собой совокупность денежных фондов, имеющих целевой характер, для обеспечения своих обязательств перед клиентами по страховым выплатам, а также они являются источником дополнительного инвестиционного дохода. Согласно Закону РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [15], страховые резервы не могут быть изъяты в федеральный и иные бюджеты, а ввиду того, что эти средства могут быть использованы с целью их инвестирования, Федеральной службой по финансовым рынкам установлены Правила размещения страховых резервов.

Инвестиционный потенциал является стержневой составляющей экономического потенциала страховщика.

Инвестиционный потенциал страховой организации – это совокупность ее финансовых средств, которые являются свободными или временно свободными от обязательств перед страхователями и

используются для инвестирования с целью получения дополнительного дохода [16]. Инвестиционная деятельность страховых компаний имеет для них важное значение, так как это один из основных источников получения дохода помимо страховой деятельности. В первую очередь, это возможность приращения размера собственного капитала и как следствие, платежеспособности, финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

Инвестиционный потенциал отличается от финансового потенциала страховщика. Формирование первоначального инвестиционного потенциала происходит после вычитания из финансового потенциала процентов по кредитам, чрезвычайных расходов. При этом сумма данных вычетов не должна увеличиваться в большей степени, чем величина страховых фондов и собственных средств, иначе может произойти резкое увеличение финансового потенциала, а инвестиционный будет стремиться к нулю, что, в свою очередь, отразится на платежеспособности и финансовой устойчивости страховой организации.

Размер инвестиционного потенциала постоянно изменяется, так как средства страховых резервов имеют срочный характер, и если не будет увеличиваться объем собираемых страховых взносов, то и инвестиционный потенциал будет сокращаться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Большая советская энциклопедия: в 50 т. Т. 29. / гл. ред. Б.А. Введенский. 2-е изд. – М.: Большая советская энциклопедия, 1950. – 632 с.
2. Большой Российский энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – 1888 с.
3. Рыночная экономика: в 3 т. Т. 2. Основы бизнеса. Ч. 1 / под ред. А.Д. Смирнова, В.Ф. Максимовой. – М.: СОМИНТЕК, 1992. – 160 с.
4. Бор М.З., Денисов А.Ю. Словарь-справочник. – М.: Мир, 2001. – 306 с.
5. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. – М.: Машиностроение, 1986. – 147 с.
6. Сосненко Л.С. Анализ экономического потенциала предприятия. – М.: Издат. Дом «Экономическая литература», 2003. – 208 с.
7. Бузько И.Р., Дмитриенко И.Е., Сушенко Е.А. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятия: монография. – Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. – 216 с.
8. Гунина И.А. Теория и методы формирования механизма развития экономического потенциала предприятия: дис. ... д-ра экон. наук. – Воронеж, 2005. – 427 с.
9. Дорошенко В.А. Формирование и использование экономического потенциала лесопромышленного комплекса региона (на примере Приморского края): дис. ... канд. экон. наук. – Владивосток, 2004. – 151 с.
10. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
11. Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г. Экономика персонала. Ч. 1. Теория. – М.: Альфа-Пресс, 2009. – 1056 с.
12. Осокина М. Особенности оценки персонала в страховых компаниях // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/osobennosti-otsenki-personala-v-strakhovykh-kompaniyakh> (дата обращения: 09.03.2012).
13. Куликов С.В. Финансовый анализ страховых организаций. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006. – 221 с.
14. Аналитическая справка о составе и структуре активов страховщиков // Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора РФ. 2011. URL: http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_14072010163805.html (дата обращения: 12.03.2012).
15. Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) // Информационно-правовой портал Гарант. 2012. URL: <http://base.garant.ru/10100758/> (дата обращения: 12.03.2012).
16. Артемова Е.Е. Формирование и реализация инвестиционного потенциала страховой компании: дис. ... канд. экон. наук. – Воронеж, 2008. – 158 с.

Поступила 14.03.2012 г.