

минимума, потребительская корзина и др. Прожиточный минимум пересчитывается ежеквартально. В России по состоянию на 01.01.07 среднедушевой прожиточный минимум составил 2823 руб.

3. Доходы населения и благосостояние. Денежные доходы населения включают заработную плату, премии, постоянные надбавки к заработной плате, пенсии, пособия и стипендии, поступления от продажи имущества, дивиденды по акциям и прочие. Два трети россиян имеют зарплату ниже средней по стране. В 2006 г. средняя зарплата в целом по стране составляла 8 тыс. руб., по Свердловской области – 8214,5 руб. Качество жизни большей части населения является не высоким. По прогнозам специалистов к 2010 г. качество жизни должно возрасти. Его повышению будут способствовать экономический рост, расширение предпринимательской деятельности, реформирование таких важных для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека областей как жилищная сфера, пенсионное обеспечение, трудовые отношения, транспорт и др.

К.П. Морилова

Уральский государственный экономический университет

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Договор страхования – это гражданско-правовая сделка между страховщиком и страхователем, в силу которой страховщик обязуется при наступлении страхового случая произвести страховую выплату при условии оплаты страхователем страховой премии в обусловленные договором сроки. Договор страхования, как и любые иные гражданско-правовые договоры, считается заключенным с момента, когда сторонами согласованы все его существенные условия. В ст. 432 ГК, где содержится это требование, дан перечень условий, которые являются существенными: предмет договора; условия, названные в законе как существенные или необходимые для договоров данного вида; все те условия, относительно которых, по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Эти условия названы существенными, так как именно предмет договора и те условия, которые названы в законе для договоров данного вида, отражают содержание отношений, возникающие в связи с его заключением. При отсутствии в договоре хотя бы одного существенного условия он не является договором. Если в договоре нет или не согласовано хотя бы одно из существенных условий – значит, у тех, кто подписал такой документ, отсутствуют, какие бы то ни было, обязательства. Как раз по предмету договора и другим существенным условиям можно отличить договор страхования.

Предмет страхового договора, пожалуй, представляет собой наиболее сложный его элемент для участников страховых отношений в силу того, что в законодательстве определение данного понятия отсутствует, а единства взглядов на содержание этого понятия нет. Понимание предмета страхового договора как отношений между его сторонами оптимально для практики, так как позволяет с минимальными изменениями использовать уже имеющиеся в законодательстве формулировки для его определения. В этой связи надо признать правильной точку зрения Ю.Б. Фогельсона, который считает, что именно п. 1 ст. 929 ГК РФ содержит определение, отражающее суть предмета договора имущественного страхования. Действительно, эта норма описывает суть отношений, возникающих между страховщиком, страхователем и выгодоприобретателем в связи с заключением страховой сделки.

Ю.Б. Фогельсон предлагает правильную формулировку предмета договора имущественного страхования: «Страховщик обязуется за обусловленную настоящим договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного в договоре

события (страхового случая) выплатить страховое возмещение причиненных вследствие этого события убытков в застрахованном имуществе либо убытков в связи с иными имущественными интересами страхователя в пределах определенной настоящим договором суммы». Эта формулировка несколько отличается от определения, приведенного в ст. 929 ГК.

Эта формулировка содержит текст «обязуется...выплатить», который и создает обязательство уплатить деньги. И хотя это обязательство обусловлено рядом обстоятельств, но оно является денежным обязательством, поэтому важно, что предметом договора страхования может быть только денежное обязательство.

М.С. Мороз

Самарский государственный архитектурно-строительный университет

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ «ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМЫМ ИМУЩЕСТВОМ» В САМАРЕ

В последнее время особенно отчетливо проявляется интерес к развитию самарского рынка недвижимости. Это обусловлено, прежде всего, следующими показателями. Численность населения Самары составляет 1,176 млн. человек. Город Самара традиционно сохраняет высокие позиции по основным показателям уровня жизни населения. В 2005 г. среднемесячная заработная плата составила 9118 руб., это выше, чем по области (8437 руб.) и в целом по России (8530 руб.). Однако с 2007 г. можно ожидать замедления роста реальной заработной платы (в 2007 г. рост составит 10,9% против 13,4% в 2006 г.). С точки зрения инвестиционной привлекательности Самара имеет ряд неоспоримых преимуществ: экономико-географическое положение Самары; хорошее развитие транспортной и коммунальной инфраструктур; развитая промышленность, в первую очередь, наукоемкие и высокотехнологичные производства; высококвалифицированные кадры рабочих и специалистов; региональное законодательство, предусматривающее льготы и гарантии для иностранных инвесторов.

Доказательством стабильного развития экономики города является рост финансовых результатов работы организаций города. За последние годы прибыль предприятий возросла с 0,9 млрд. руб. в 1998 г. до 31,8 млрд. руб. в 2005 г. Инвестиции обеспечивают поступательное развитие экономики Самары и содействуют решению социально-экономических проблем. Объем иностранных инвестиций, поступивших из-за рубежа в Самару в 2004 г., составил \$255,8 млн. (увеличился на 108,9%). Рост объема инвестиций за период 2005–2008 гг. в основной капитал составит 15,6%. Выше перечисленные показатели огибают высокий спрос на недвижимость. Что стимулирует строительство. Увеличивается спрос на услуги риэлторских компаний. И все это ведет к активному развитию отрасли «Операции с недвижимым имуществом» в Самаре.

Одним из показателей развития данной отрасли могут являться данные о количестве строительных фирм. Строительный комплекс Самарской области включает в себя 4,8 тыс. строительных и проектных организаций, в том числе предприятия стройиндустрии со среднесписочной численностью работающих более 83 тыс. человек. На данном этапе развития рынка наблюдается активное взаимодействие профессиональных участников рынка недвижимости. Строители (особенно это касается сегмента элитного жилья) начали активно предлагать риэлторам выгодное сотрудничество. Также идет взаимодействие строительных компаний со страховыми организациями (компании-застройщики подсчитали, что если они будут предлагать страховать договоры, то число их клиентов возрастет на