

На сегодняшний день разработка и развитие высоких технологий не только способ продвижения науки, но и, прежде всего, прибыльный бизнес. Ярчайший пример – корпорация *Microsoft*.

Развитие наукоемких отраслей для многих стран является приоритетным направлением. В СССР каждый крупный завод или предприятие содержали научно-исследовательский институт. Современное положение дел не лучшим образом сказывается на финансировании научных работ и развитие высоких технологий. Частный бизнес далеко не всегда способен профинансировать какую-либо научную разработку. Те же, кто может сделать вложения в науку, находят более выгодное предложение для своих капиталов с более быстрым возвратом средств.

В сложившейся ситуации государство должно стимулировать создание коммерческих фирм и развитие конкуренции на рынке высоких технологий. И это касается не только транспортно-экспедиционную деятельность, но и другие производственные сферы. Для привлечения частного капитала необходимо повысить доходность данного рынка и создать возможность частным компаниям участвовать в проектах на тех же правах, что и государственные учреждения.

Самая проблематичная задача – повысить доходность рынка. При условии приоритетности данного направления, государственный аппарат имеет огромные ресурсы для развития рынка научных разработок: «льготное» налогообложение, государственный кредит, государственный заказ и т. д.

Но все это возможно лишь при условии необходимости инновационных технологий для российской экономики.

**В. А. Сироткин**

## **СТРАХОВАНИЕ – ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ СФЕРА БИЗНЕСА**

Условия все обостряющейся конкуренции на страховом рынке и увеличивающегося спроса на страховые услуги, являются одним из факторов динамичного развития страхового рынка, в условиях которого страховым компаниям приходится систематически и постоянно заниматься определением своих конкурентных преимуществ и поиском условий, стратегического превосходства над соперниками.

Однако конкурентные преимущества и лидирующие позиции получают те компании, в которых руководство знает, что перемены, всегда происходят стремительно. И которые, имея необходимые методологии и высококвалифицированных специалистов, займут атакующую позицию в инновационной войне. Понимая, что как ни был высок риск нововведений, неспособность к их осуществлению порождает еще больший риск.

Несмотря на то, что еще несколько лет назад реальное рисковое страхование рассматривалось гражданами и различными предприятиями как приложение к налоговосберегающим «схемам». Сегодня, классическому страхованию отдается все большее предпочтение, позволяя использовать все новые виды страхования, обладающие более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемыми ранее и способными удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциального потребителя, либо используя более совершенную методологию при создании страхового продукта и оценки возможных рисков, одновременно совершенствуя и системы продвижения страхового продукта.

Имеются все основания заявить, что страховая отрасль вышла на траекторию динамичного развития, а страховой бизнес осваивает новые территории. Однако, необходимо отметить, что в России подавляющая часть рисков не застрахована или застрахована на низкие суммы.

В современных условиях, когда стандартным набором услуг нельзя удивить искушенного потребителя, возникает потребность в создании новых, специфических, индивидуальных страховых продуктов.

Одним из таких новых страховых продуктов является страхование жилья, которое в настоящее время уже осуществляется страховыми компаниями Екатеринбурга, но носит пока единичный характер<sup>1</sup>.

Страхование имущества многими страховыми компаниями осуществляется по стандартным условиям страхования. Это объясняется тем, что данный вид страхования осуществляется, как правило, по правилам страхования имущества, условия которых практически одинаковые во всех компаниях. Региональные компании из-за невозможности создания большой суммы страховых резервов не способны предложить доступный для большин-

---

<sup>1</sup> Исследование выполнено при финансовой поддержке Министерства образования РФ, грант № 04-02-83224а/У «Финансово – экономические и социальные аспекты перехода на полную оплату жилищно-коммунальных услуг».

ства населения уровень страховых тарифов<sup>1</sup>. Филиалы страховых компаний федерального уровня, для обеспечения высокой рентабельности, не снижают сложившийся уровень тарифов. Лишь некоторые страховые компании обладают методиками учета риска в страховом тарифе, в соответствии с которыми, стоимость страхового полиса может снижаться в зависимости от конкретных условий страхования (состояние имущественного объекта, его расположение, франшиза и т. п.). Однако, иногда количество различных поправочных коэффициентов бывает более 10 шт., что, в свою очередь, может затруднять процесс оформления договора страхования.

В условиях проведения реформ, актуальной стала и проблема нахождение дополнительных источников инвестиций для жилищно-коммунальной системы. В тоже время, в условиях изменения структуры жилищного фонда и увеличения количества собственников еще одной проблемой является обеспечение их финансовой защищенности.

Страховые компании, в большинстве случаев, обладающие квалифицированными кадрами и специалистами для внедрения новых видов страхования, при единичном страховании не способны корректировать имеющиеся условия страхования.

Одной из основных проблем сдерживающих развитие страхования населения является его недостаточная активность за счет невысокого прожиточного уровня большинства населения.

При массовом охвате, и российский опыт это доказывает, страховщики способны предложить условия страхования доступные большинству жителей мегаполиса (рассрочка страхового взноса на 12 месяцев, снижение общей страховой премии и т. п.). Также, при массовом охвате, появляется возможность часть получаемых страховщиками финансовых средств направлять в жилищно-коммунальную систему.

При внедрении системы страхования жилья ее основной целью развития, является формирование единого комплексного подхода к решению проблем связанных с неопределенностью динамики ущербов в жилищной сфере и связанная с этим соорганизация и определение ключевых направлений в создании системы защиты экономических интересов собственника муниципального жилья, нанимателей муниципального и владельцев приватизированного жилья за счет концентрации и маневра финансовыми

---

<sup>1</sup> Базовый страховой тариф находится на уровне 1,5%, в редких случаях – 1%.

средствами, полученными на основе страхования жилья. А также аккумулярование и организованное направление усилий заинтересованных сторон в развитии жилищного и коммунального комплекса муниципального образования. Одновременно позволяя решать следующие задачи:

- предоставляя конкретную адресную помощь пострадавшим в результате наступления страхового события;
- создаст систему возмещения ущерба жилищному фонду, пострадавшему при стихийных бедствиях и чрезвычайных событиях за счет привлечения денежных средств населения и других внебюджетных источников;
- создаст систему объективной оценки причиняемого ущерба;
- позволит осуществлять реальную оценку ущерба пострадавшего жилья за счет совместных действий страховых компаний и предприятий ЖКК.
- повысит ответственность подрядных организаций за качество обслуживания жилых домов за счет осуществления контроля со стороны страховых компаний;
- обеспечит надежным финансированием подрядные организации, обслуживающие жилые дома;
- обеспечит за счет страховых компаний муниципальные предприятия, эксплуатирующие жилищный фонд, различным дополнительным оборудованием, в том числе компьютерной техникой, программным обеспечением и т. п.;
- на основе законодательно урегулированных договорных отношений и независимо от условий осуществления финансирования коммунальной системы, позволит сохранить социальные гарантии в области жилищных прав граждан.

Для успешного развития страхования жилья необходимо руководствоваться следующими принципами:

- принцип добровольности, при принятии решения о страховании собственниками жилья. Необходимо отметить, что данный принцип сформулирован в условиях имеющейся законодательной базы;
- принцип удобства и определенности, согласно которому страховой взнос оплачивается ежемесячно и сумма, способ и сроки оплаты должны быть удобны и заранее известны страхователю;
- обеспечение социально – справедливого порядка при формировании страховой премии, учитывающий общую площадь жилища, занимаемого собственником;

- экономической целесообразности страхования, при котором общий объем страховых взносов превышает общий размер страховых выплат и затрат связанных с осуществлением страхования.

В соответствии с разработанной концепцией страхования жилья предусматриваются следующие ее участники:

- граждане – наниматели жилья, находящегося в муниципальной собственности;

- граждане – собственники жилых помещений, находящихся на обслуживании в системе муниципального жилищно-коммунального хозяйства, являющихся частной собственностью и расположенных:

- в домах муниципального жилого фонда;

- в домах жилищных и жилищно-строительных кооперативов;

- в домах, построенных за счет средств населения;

- страховщики – юридические лица любой организационно-правовой формы предусмотренной законодательством Российской Федерации, получившие соответствующую лицензию Департамента страхового надзора министерств финансов Российской Федерации, привлеченные к реализации Концепции.

- Администрация МО «Город Екатеринбург» и ее структурные подразделения.

- муниципальные предприятия по эксплуатации и обслуживания жилищного фонда.

Хотелось бы отметить, что необходимость участия Администрации города предопределяется невозможностью быстрого и одновременного решения вышеуказанных проблем в условиях ограниченности финансовых ресурсов и имеющихся возможностей страховых компаний.

Практические действия Администрации МО «Город Екатеринбург» должны быть направлены на развитие страхования, которое можно сгруппировать на два блока:

- создающие для страховых компаний благоприятные условия осуществления своей деятельности;

- обеспечивающие соблюдение прав граждан на получение возмещения.

Для этого необходимо сделать следующее:

- организовать информационное обеспечение и организационное сопровождение деятельности страховых компаний;

- через СМИ оказать содействие в создании положительного мнения о страховщиках;
- определить принципы финансирования муниципальных программ по осуществлению страхования жилья;
- определить ответственность руководителей органов муниципальной власти и должностных лиц за принятия решений, ущемляющих развитие данного вида страхования;
- запретить исполнительным органам муниципальной власти принуждать страховые компании к заключению договоров ущемляющих интересы страховщиков, определить формы контроля подобных действий и ответственность должностных лиц за их совершение;
- определить роль и ответственность администраций районов Екатеринбурга, МУПов ЖКХ в вопросах поддержки страховых компаний и развитии страхования;
- создать механизм предварительной экспертизы проектов нормативных актов МО «Город Екатеринбург» в целях выявления и исключения условий, следствием которых является дискриминация страховых компаний;
- создать систему обучения сотрудников исполнительных органов муниципальной власти МО «Город Екатеринбург» формам и методам работы в страховании.

И, тем не менее, главным результатом проведенного автором исследования, является разработка концептуальных материалов определяющих развитие страхования жилья в муниципальных образованиях Свердловской области. В результате систематизации и обработки информации о состоянии страхового сектора Екатеринбурга, разработаны наиболее продуктивные технологии в страховании жилья, позволяющие организовать подобную работу по концептуальному обеспечению развития страхования жилья в других муниципальных образованиях Свердловской области.

Для практического использования разработаны различные технологии развития страхования, а именно:

- с участием городского жилищного центра;
- с участием созданного страховыми компаниями страхового пула.

Также, практическим результатом является разработка 3 методологических подходов к внедрению данного вида страхования:

- Нормативный подход, основанный на расчете определенного норматива выражающегося в установлении стоимости страхования за 1 кв. м

общей площади жилища. Страховая сумма устанавливается с учетом нормативной стоимости 1 кв. м общей площади и утверждается постановлением Администрации Екатеринбурга.

Основным недостатком данного подхода является невозможность получения страхователем реальной рыночной стоимости за уничтоженное или поврежденное жилье, т. к. страховая сумма значительно ниже рыночной стоимости жилья.

- Рыночный подход. Страховой тариф определяется на основании среднерыночного тарифа по страхованию имущества в Екатеринбурге, а страховая сумма определяется с учетом стоимости 1 кв. м общей площади, сложившейся на рынке недвижимости Екатеринбурга.

Данный подход, несмотря на то, что обеспечивает качественную страховую защиту, может оказаться достаточно дорогим для страхователя. Рекомендуется применять как дополнение к основному страховому продукту.

- Нормативно-рыночный подход. Данный подход не применялся ни в одном российском муниципальном образовании, и может получить название «Екатеринбургский опыт». В основе данного подхода – нормативный метод, но с учетом сложившихся цен на рынке недвижимости МО «Город Екатеринбург». Для упрощения расчетов страховых премий территорию Екатеринбурга следует разделить на несколько «ценовых районов» и для каждого района вывести среднюю стоимость 1 кв. м общей площади, дифференцировав на несколько категорий «качества жилья». То есть в результате получается своеобразная матрица, где одной из составляющих будет наименование «ценового района», а другой – «качества жилья». Страховой тариф определяется из расчета стоимости страхования за 1 кв. м общей площади жилья.

На примере жилищного фонда МО «Город Екатеринбург» был произведен расчет в соответствии с нормативным методом развития страхования, в результате которого в первый год развития страхования планируется получить – 34 300 680 р. (20%), а к 2010 г. при 90% охвате населения страхованием, планируется получить – 173 176 920 р.

В соответствии с нормативными актами Минфина РФ (Приказ № 16-н от 22.02.1999 г.), произведен расчет, демонстрирующий распределение денежных средств полученных страховыми компаниями. На основании данного расчета выгода для жителей Екатеринбурга от применения

модели страхования жилищного фонда при 90% охвате населения будет заключаться в следующем:

- Сокращение бюджетных средств направляемых на финансирование затрат жилищного фонда – на 103 906 152 р. Которые могут быть направлены на обеспечение социальной защиты населения.
- Получение дополнительных финансовых средств направляемых на профилактические и предупредительные мероприятия в жилищно-коммунальном комплексе – 17 317 692 р.
- Дополнительные поступления финансовых средств на рынок нового жилищного строительства – 12 988 269 р.
- Более активное развитие потребительского кредитования населения города за счет получения банковским рынком дополнительно 116894421 р.
- Позволит увеличить страховые резервы страховых компаний и их уставные фонды, повышая инвестиционную привлекательность российских страховых компаний и страхования в целом.
- Усиление конкурентных позиций российских страховых компаний при вступлении РФ в ВТО.

- Развитие страховой культуры у населения и за счет этого получение дополнительных инвестиционных средств от страховых компаний.

Несомненно, что при развитии страхования необходимо и учитывать факторы торможения, которые могут сдерживать динамичное развитие данного вида страхования. Для нейтрализации факторов сопротивления со стороны населения необходимо осуществить следующие мероприятия:

- регулярно информировать население через каналы СМИ о тех событиях, которые могут быть признаны страховыми;
- осуществлять информирование населения о деятельности страховщиков и осуществлении страховых выплат пострадавшим в результате какого-либо страхового события (сроки выплаты и выгода для пострадавшего);
- на практических примерах показывать все преимущества осуществления страхования;
- разработать и внедрить практическую схему взаимодействия страховщиков и всех участников данного процесса;

Конечно, это далеко не все проблемы, с которыми придется столкнуться при осуществлении страхования жилья. Как правило, страховщики обычно рассматривают трудности, с которыми им придется столкнуться во внешней среде и редко какая страховая компания может признаться, что у нее отсутствуют



технологии и методики быстрых продаж. При осуществлении обязательного страхования автовладельцев (ОСАГО) с этой проблемой столкнулись многие страховые компании. Только компания, где используются самые новые методы работы, способна оказывать страховые услуги самого высокого качества.

Следующей проблемой, с которой могут столкнуться страховые компании, может оказаться проблема мотивации персонала. Хорошо обученные кадры требуют продуманной системы мотивации со стороны руководства страховой компании, отсутствие которой может серьезно сдерживать развитие страхования.

И как же развивать страхование без серьезных маркетинговых исследований? Можно много говорить о большом опыте работы в страховании и быть похожим на капитана, который плавает много лет и считает, что знает все мели. И вдруг его корабль потерпел крушение. Почему? Кто виноват? Чтобы избежать этого необходимо уделять серьезное внимание маркетинговой деятельности в страховых компаниях. Несмотря на то, что в настоящее время у некоторых страховщиков уже имеются специалисты по маркетингу, но как правило, они занимаются только рекламой компании, не уделяя серьезного внимания социологическим исследованиям и другим различным инструментам маркетинговой деятельности.

Все вышесказанное доказывает, что динамичное развитие страхования базируется на разработке новых страховых продуктов и продуманного механизма их внедрения. При формировании которого, необходимо учесть не только активное участие всех заинтересованных сторон, но и разработанную программу практических действий, учитывающую факторы тор-можения во внешней для страхового рынка среде и возможные трудности с которыми придется столкнуться самим страховым компаниям.

**А. Г. Мокронос,**  
**О. В. Шадрин**

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОГО РЫНКА ОЦЕНОЧНЫХ УСЛУГ**

Рынок оценочных услуг в России находится в настоящее время в стадии развития. Контроль за рынком оценочных услуг объемом в десятки миллиардов рублей государство отдает в руки саморегулируемых органи-