

Следует различать миссию декларируемую и реально действующую. Только в последнем случае миссия существенно влияет на все стороны деятельности организации и поведение ее сотрудников (Кох, с. 196). По приблизительным оценкам чувство миссии имеют крупные фирмы Англии (у 10%), США (20%), Японии (50%) (Кох, 1999, с. 198).

Миссия обязательно имеется у любой западной фирмы, пишет Д. Л. Стровский (2003, с. 65), но только начинает применяться в российских компаниях.

На уровне экспертной оценки можно говорить о том, что этот ресурс современными вузами не используется. Если хорошая идеология придает энергию коллективу, миссия рассматривает поставленные цели как внешнего врага, которого надо обязательно победить, то у нас в ответ на предложение преподавателя собраться менеджерам филиалов вуза и обменяться накопленным опытом, иногда можно услышать почти с зевотой «А зачем это нужно?!». По крайней мере, в небольших городах Среднего Урала мнение (слух) о том, что филиал такого-то вуза озабочен только сбором по возможности большей суммы денег в качестве платы за обучение и совсем не беспокоится о качестве преподавания становится широко распространенным среди молодежи, и ей становится «скучно». Студенты – как настоящие, так и потенциальные, рассматривающие возможность обучения за плату, «голосуют ногами» и уходят в филиалы других вузов с более высоким рейтингом. Таким образом, в конечном счете, слишком меркантильный филиал проигрывает, а с ним и вуз, который он представляет. Деньги действительно становятся слишком «короткой целью».

**Т. К. Руткаускас,
В. А. Сироткин**

Екатеринбург

РОЛЬ СТРАХОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Произошедшие с 1991 г. изменения на страховом рынке России обусловили его динамичное развитие и изменения среди его участников. Эти изменения касались перераспределения долей рынка, привлечение все большо-

го количества потребителей страховых услуг, появлению новых страховых компаний, сферы регулирования рыночных взаимоотношений со стороны государства. Все это обусловило постоянное наличие дополнительных стимулов для пополнения и изменения имеющегося спектра страховых услуг.

К сожалению, государство в лице его законодательных и властных органов не желает воспринимать страхование как стратегический аспект развития его экономики. В связи с этим, страховой рынок нашей страны характеризуется рядом проблем, от разрешения которых зависит не только его устойчивое развитие сегодня, но и его существование завтра. Развитие страхового рынка не может происходить без серьезной и продуманной государственной поддержки. Так как грамотная политика государственных органов в данной области воспитывает у граждан понимание необходимости страхования, а государство снимает с себя обязательства по возмещению своим гражданам всевозможных ущербов и убытков, экономя в конечном итоге значительные средства. Дополнительно получая от страховых компаний огромные инвестиционные средства для собственной экономики.

Параллельно с рыночными преобразованиями в системе жилищно-коммунального хозяйства стала меняться роль и место страхования в системе организации страховой защиты хозяйствующих субъектов и населения. Одной из основных задач на этапе реформирования жилищно-коммунальной системы состоит в формировании страхового рынка жилья, способного обеспечить финансовую защищенность субъектов данного рынка, зависящую от негативных последствий, стихийных бедствий, природных и промышленных катастроф, аварий и других непредвиденных событий, а также обеспечению надежных гарантий страховой защиты населения в настоящих рыночных условиях¹.

И в тоже время, не только население, но и органы местной власти реально испытывают потребность в страховании имущественных прав собственников и нанимателей жилья для создания дополнительного финансового источника (страхового фонда), предназначенного для компенсации ущербов в жилищной сфере. Актуальность формирования такого источника объясняется специфической природой и неопределенностью динамики ущербов в жилищной сфере.

¹ 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».

Это объективно порождает необходимость создания комплексной модели обеспечения страховой защитой жилищного фонда, основанной на разработке новых видов страхования, освоения новых каналов продажи страховых услуг, одновременно с совершенствованием и адаптацией имеющихся видов страхования для рынка жилья. Данный факт вызван использованием присущих страхованию возможностей, напрямую зависящих от размеров страхового поля: чем выше охват жилого фонда, покрываемого страховой защитой, тем эффективнее становится система страхования жилья. Немаловажным фактором при формировании тарифной политики страховыми компаниями, несомненно, является количество квадратных метров жилищного фонда охваченных страховой защитой. В связи с этим, при разработке комплексной модели необходимо учитывать на первоначальном этапе уровень тарифов сложившихся на страховом рынке, а также уровень доходов населения. Что должно позволить сделать величину страхового взноса доступной для потребителей страховых услуг.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что при разработке качественной комплексной защиты жилищного фонда необходимо применение матричной модели страхования. Которая способна максимально охватить страховой защитой жилищный фонд муниципального образования с учетом тех отношений, которые возникают при его воспроизводстве и эксплуатации.

Предлагаемая модель страхования разработана на основании и в соответствии с Приказом Госстроя РФ от 28.06.2000 г. № 149 «Об утверждении рекомендаций по дальнейшему развитию страхования в жилищно-коммунальном комплексе» и предполагает описание системы страхования как элемента рынка жилья, обладающей определенными характеристиками, определяющими систему страхования как совокупность сочетаний, жилищный фонд и коммунальные услуги, и правоотношений, возникающих при эксплуатации жилья (как отношения возникающие, в жилищном фонде, и жилищные отношения, возникающие при оказании ЖКУ).

Такой подход к моделированию позволяет в качестве результата получать как структуру жилищных правоотношений (отношений) и структуру рынка жилья, так и страховые матричные структуры. Гибкость применяемой модели позволяет в результате проектирования на базе данной «Матричной модели» получить страховые структуры в виде, наиболее приемлемом для достижения конкретных целей и задач, стоящих перед

каждым конкретным видом страхования. Объединенные в единую систему использующиеся виды страхования формируют уникальную систему, нацеленную на решение главной цели обеспечение муниципального образования максимально полной и качественной страховой защитой.

Данный методологический подход основан на том, что страхование жилищного фонда структурировано и включает в себя страхование жилищного фонда как страхование собственности и страхование ответственности собственника, т. е. ответственности за возможный вред при пользовании данным жильем. В рыночной экономике эти два вида страхования неразрывно связаны между собой. Если имущественное страхование жилья обеспечивает страховой защитой собственность страхователя, то при страховании ответственности возмещается ущерб, который страхователь непреднамеренно нанес 3-м лицам, не имеющих со страхователем юридических отношений.

Следует отметить, что рынок жилищного фонда также структурирован и включает в себя жилищный фонд как собственность на жилье и функционирование жилья, то есть пользование жильем. В рыночной экономике они взаимосвязаны между собой как элементы единого рынка жилья.

В соответствии с данной моделью выделяются следующие виды жилищного фонда:

1. Частный жилищный фонд, включающий в себя общественный жилищный фонд;
2. Государственный жилищный фонд;
3. Муниципальный жилищный фонд.

На основании проведенных исследований структуры жилищного фонда, напрашивается вывод, что наибольшую долю в жилищном фонде, в настоящее время составляет частный жилищный фонд. Что является доказательством того, насколько важным в современных условиях может являться страхование, так как вся полнота ответственности за сохранность жилья лежит на собственниках. Одной из проблем, демонстрирующих необходимость развития страхования, является и то, что владельцы квартир в большинстве случаев не являются собственниками самих зданий, даже если значительная часть квартир приватизирована. Они не обязаны брать на себя какие-либо обязательства по управлению недвижимостью. Таким образом, возникает проблема сохранности зданий. Вторая серьезная проблема, непосредственно связанная с формированием рынка жилищного фонда – обслуживание жилья как необходимое условие эффективного

функционирования и сохранности жилого фонда. Именно данные факторы оказывают существенное влияние на формирование стоимости страхования и, в конечном итоге, сказываются на его развитии. Не вызывает сомнений и тот факт, что в тех домах, где уделяется внимание сохранности жилого дома и проведению профилактических ремонтов существует небольшая вероятность наступления страховых событий.

Следующей составляющей матричной модели страхования являются жилищные отношения, которые являются отношениями владения и пользования чужим имуществом, принадлежащим кому-либо другому на праве собственности (вещном праве)¹. Владение и пользование жилищем его собственником составляет часть его вещных правомочий.

Хотелось бы добавить, что жилищные отношения неоднородны и большинство этих отношений – имущественные. Они складываются в основном в сфере общественного распределения и потребления (пользования) по поводу объектов, имеющих экономическую ценность: квартир, жилых домов, жилищных фондов и др. Пользование жилыми помещениями, как правило, связано с определенными материальными затратами граждан: внесением платы за жилье и коммунальные услуги, несением расходов на ремонт жилища, страхованием и др.

Для страхования представляют интерес следующие виды жилищных правоотношений (отношений):

1. Отношения пользования жилыми помещениями на основании:
 - 1.1. права собственности;
 - 1.2. договора найма или аренды жилого помещения;
 - 1.3. членства в жилищных и жилищно-строительных кооперативах;
2. Жилищные отношения по пользованию служебными жилыми помещениями, общежитиями, другими специализированными жилыми помещениями (жилыми домами);
3. Жилищные отношения, возникающие в области управления, эксплуатации, обеспечения сохранности и ремонта жилищного фонда;
4. Жилищные отношения по эксплуатации, обеспечению сохранности жилищного фонда;
5. Отношения, возникающие в связи со строительством и приобретением в собственность жилого дома или его части;

¹ Басин Е. В. и др. Современная жилищная политика: Комментарий к Закону «Об основах федеральной жилищной политики». М., 1993. С. 8.

6. Жилищные отношения, связанные с жилищно-коммунальным обслуживанием граждан (жилищно-коммунальные отношения): по обеспечению жилых домов и жилых помещений водой, отоплением, электроэнергией, газом, средствами санитарной очистки и др.

Матричная модель формируется как пересечение подсистемы рынка жилья включающая жилищный фонд и коммунальные услуги, жилищных правоотношений, а также самого страхового рынка включающего страхование имущества и страхование ответственности (рис № 1). Пересечение данных подсистем дает конкретные виды страхования. Последовательность их развития и их приоритетность отражается на модели стрелками.

Особенностью данной матричной модели является то, что сформированная матрица демонстрирует виды страхования, используемые в масштабах муниципального образования, которые затем могут группироваться по различным параметрам: отраслям страхования (имущество и ответственность), субъектам страхования, рыночным принципам.

Таким образом, матричная модель позволяет применять практически одновременно страхование по следующим направлениям: страхование имущества и страхование ответственности, страхование жилищного фонда и оказываемых услуг и страхование с точки зрения возникающих правоотношений в жилищном фонде.

Имеющийся опыт показывает, что развитие добровольного страхования жилья возможно только при совместном участии органов исполнительной власти на местах и страховых организаций. Практические действия, которых должны быть направлены на создание системы, гарантирующей при доступных по величине страховых тарифах надежную защиту имущественных интересов нанимателей и собственников жилья и обеспечение их прав на получение компенсации ущерба при наступлении страхового случая. Данный факт резко увеличивает ответственность работников муниципальных образований за принятые решения по данному вопросу.

В связи с этим начинать развитие данного вида страхования необходимо с проведения обучающих семинаров для чиновников, сотрудников муниципалитетов. Само понятие «страхование» и «страхование жилья» должно стать знакомым и доступным для людей, работающих в органах местного самоуправления. Если представление о страховании будет у чиновников, то станет проще работать и с обычными гражданами.

Именно поэтому, первоочередной задачей должно стать разработка обучающей программы для работников городских администраций.

Немаловажная практическая работа по продвижению страхования жилья выполняется работниками предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Именно они предоставляют сведения, необходимые для заключения договоров страхования, проводят разъяснительную работу о необходимости данного страхования, рассылку квитанций на оплату коммунальных услуг с учетом страхового платежа. Несомненно, что все это невозможно без организации предварительного обучения основам страхования в целом и страхованию жилья в частности.

Следующим этапом продвижения данного страхового продукта должно стать активное использование различных маркетинговых механизмов и распространение информации о нем через СМИ. Параллельно необходимо разработать программу факультативного обучения для средних специальных и высших учебных заведений основам страхования в целом и более глубокое изучение тех видов страхования, знание которых необходимо широким слоям населения (страхование жилья, страхование обязательной автогражданской ответственности, и т. п.).

В связи с необходимостью защиты общественных интересов, связанных с риском наступления негативных имущественных последствий для значительной части населения страны и государства в целом, перед государственными органами встает важная задача по законодательному закреплению страхования жилья. Указанный вид страхования должен быть основан на принципе формирования страховых резервов исключительно в целях компенсации ущерба и убытков застрахованным лицам и иным выгодоприобретателям, а не для финансирования мер, покрывающих бесхозяйственность обслуживающих жилищный фонд организаций за счет средств страхователей.

Отсутствие нужных для граждан законодательных актов касающихся страховой деятельности негативно сказывается и на том, что можно назвать страховой культурой населения.

К сожалению, на сегодняшний день страховая культура в России не развита, а у людей существует масса более насущных проблем. Да и механизм возмещения недостаточно разработан и исполняется в крайне ограниченном масштабе. Пожалуй, страховая культура привилась только в крупных городах, где риск наступлений страховых случаев достаточно велик.

Отношения между страховщиками и страхователями должны строиться на понимании того, что страхование – это один из самых выгодных

способов сохранить свои сбережения и получить от них прибыль. Что страховаться – выгоднее, чем держать деньги просто в банке.

В свете сказанного совершенно очевидна необходимость разработки страховой идеологии и внедрение ее, в сознание широких слоев населения. Население может обеспечить мощный приток инвестиций в собственную экономику, если оно поверит в страхование.

Развитие страхового бизнеса в России уже сегодня диктуют необходимость подготовки страховщиков с высшим страховым образованием. Конечно, это вопрос перспективы, но думать о его решении надо уже сегодня. В связи с этим, для обучения страхованию необходимо создание государственного высшего учебного заведения. С целью практической реализации первоначально на имеющейся базе высшего учебного заведения необходимо создание страхового направления, которое будет передано государству, как только оно выйдет на уровень самоокупаемости. Данный институт будет готовить не только экономистов, как это уже делается в некоторых вузах Екатеринбурга, но и юристов и технических специалистов, потребность в которых имеется во всех страховых компаниях.

Создание системы высшего страхового образования потребует серьезных объединенных усилий государственных органов, высших учебных заведений, самих страховщиков и их общественных объединений.

Таким образом, развитие страхового образования в условиях реформирования системы ЖКХ позволит решить следующие задачи:

1. Обеспечит качественное обучение страхованию чиновников, сотрудников муниципалитетов, руководителей предприятий, организаций.

2. За счет наличия на страховом рынке грамотных специалистов, создаст надежные гарантии страховой защиты населения в настоящих рыночных условиях.

3. Формирование страховой культуры у широких слоев населения.

4. Обеспечивая развитие страхования, создаст условия для притока инвестиций в промышленные предприятия муниципального образования и региональную экономику в целом.

Все вышеназванные задачи не могут быть решены, изолировано одна от другой. Они будут решаться комплексно, вместе и с объединенными усилиями страховщиков России. Именно тогда они превратятся в крепкий фундамент, на котором и будет держаться цивилизованный рынок страхования в нашей стране.