

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

20–30%) и с банками. Сейчас уже многие строительные компании согласятся, что правильно организованная работа с профессиональными участниками рынка недвижимости – это одна из составляющих успешной деятельности в сфере строительства и эффективных продаж.

В Самаре довольно высока плотность риэлторов, но при этом в этой среде очень высок уровень профессионального интеллекта и образованности. Самара всегда была одним из немногих регионов, где риэлторы тесно взаимодействуют с госструктурами. И соответственно при всем при этом цены на самарскую недвижимость будут расти и в дальнейшем – никаких оснований для их снижения нет. В то же время первоочередной задачей является формирование рынка доступного жилья. Самара – один из первых городов, в котором активно и успешно развивается ипотечное кредитование и реализуются жилищные программы. Основным оператором на ипотечном рынке продолжает оставаться Самарский областной Фонд жилья и ипотеки. Ставки по ипотечным кредитам дифференцированы от 10% до 19 % годовых. В 2005 г. населению выдано ипотечных кредитов более чем на 1 млрд. руб., что говорит о растущем благосостоянии населения. Проводимые Правительством России реформы должны привести к снижению процентных ставок к 2010 г. до 7 %. Таким образом, Самара является одним из ведущих центров деловой активности в стране, где активно развивается отрасль «операции с недвижимым имуществом».

**Л.М. Мухаметшина**

*Российский государственный профессионально-педагогический университет*

## **ПРИМЕНЕНИЕ ТЕЛЕФОННОГО ОПРОСА В ПОЛЕВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ Г. ЕКАТЕРИНБУРГА)**

Рынок торговых центров (ТЦ) г. Екатеринбурга развивается необычайно бурно. Сегодня в городе действуют 16 крупных ТЦ. Хотя каждый из них в отдельности обрушить рынок не способен, в ближайшее время их общее число грозит выйти за пределы допустимого уровня.

Более того, рост рынка ТЦ, тем не менее, не сопровождается адекватным удовлетворением потребностей покупателей. Работники ТЦ сами зачастую говорят, что люди ходят посмотреть, но не купить товары. В этой связи изучение ТЦ г. Екатеринбурга представляет особый научный и практический интерес.

В связи с этим совместно с коллективом кафедры менеджмента и маркетинга Института экономики и управления РГППУ определена цель данного маркетингового исследования: изучение направлений совершенствования работы ТЦ г. Екатеринбурга. Первичный материал исследования – анкеты в электронном виде, заполненные в ходе телефонного опроса. Вопросы анкеты предполагали оценку работы четырнадцати ТЦ г. Екатеринбурга. Звонки проводились с 21 февраля по 2 марта 2007 г. в разное время: с 13 до 17 часов и с 17 до 21 часа. В дневное время опрашивалось 20–25 человек, а в вечернее время – 30–33 человека. Продолжительность разговора составляла от 3 до 6 минут. В итоге было опрошено 218 человек. Для данного опроса использовалась случайная выборка номеров телефонов из «Телефонной базы 2006. Екатеринбург». Полученные данные позволили сформулировать следующие выводы и рекомендации.

Поскольку у большинства людей «ТЦ» ассоциируется со словом «покупка» (40 человек), то люди в основном воспринимают ТЦ как место совершения покупок. Ассоциирование ТЦ со словом «магазин» (17 человек) показывает, что люди не привыкли к новому формату торговли – ТЦ. По частоте посещения лидируют ТЦ