- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвесторов (чистая прибыль, амортизационные отчисления);
- заемные средства инвесторов (инвестиционный банковский кредит, займы других организаций, облигационные займы и др.);
- привлеченные финансовые средства (средства, полученные от эмиссии акций, паевых и иных взносов юридических и физических лиц в уставный капитал, лизинг);
- денежные средства, поступающие в порядке перераспределения из централизованных инвестиционных фондов, концернов, ассоциаций, финансово-промышленных групп и других объединений предприятий;
- средства федерального бюджета, предоставляемых на безвозмездной и возмездной основах; средства бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов (субсидии, инвестиционный налоговый кредит, бюджетные инвестиции и т. п.).

Каждый из вышеперечисленных источников инвестирования, используемых для воспроизводства основного капитала, традиционно ассоциируется с тем или иным источником риска.

Так опора на собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестирования обычно связана с риском недополученной выгоды.

Опора на заемные средства инвесторов связана с рисками вероятных потерь.

Опора на привлеченные финансовые средства инвесторов связана с рисками неисполнения обязательств (по ценным бумагам, лизинговым операциям и т.д.).

Опора при воспроизводстве основного капитала на средства, получаемые в процессе перераспределения финансовых ресурсов на уровне корпорации или государства (бюджетные средства) сопряжена с рисками потери деловой репутации, возможно даже хозяйственной самостоятельности.

Анализ инвестиционного обеспечения проектов развития имущественного комплекса в рамках бизнес-стратегии предприятия представляет собой набор определенных процедур, направленных на выявление инвестиционной привлекательности отдельных объектов, их стратегических и функциональных взаимосвязей, ранжирования с точки зрения возможных инвестиций, их необходимости для осуществления производственной и инвестиционной деятельности промышленного предприятия. Главной целью анализа является определение видов инвестиций, которые в будущем могут принести наиболее высокий уровень дохода при приемлемом риске. Выбор инвестиционной политики зависит от целей инвестора и объема инвестируемых средств. Цели инвестирования определяются с учетом доходности, риска и стратегии предприятия.

Взаимосвязь между типом инвестиций и уровнем риска определяется как степень несоответствия между результатами функционирования предприятия и ожиданиями рынка. Инвестиции в строительство объектов имущественного комплекса для организации производства нового продукта сопряжены с наибольшей степенью неопределенности. Повышение эффективности использования существующих объектов имущественного комплекса за счет снижения эксплуатационных затрат несет минимальную опасность негативных последствий инвестирования.

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ: ОЦЕНКИ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

М.Н, Забаева, М.В. Ефремова

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, г. Н. Новгород, Россия

Россия, несмотря на высокий туристический потенциал, занимает незначительное место на мировом туристском рынке. Согласно данным Всемирной туристической организации потенциальные возможности России позволяют принимать до 40 млн. иностранных туристов в год (при соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры). Однако фактически количество въезжающих в Россию иностранных туристов не превышает 2 млн в год [1].

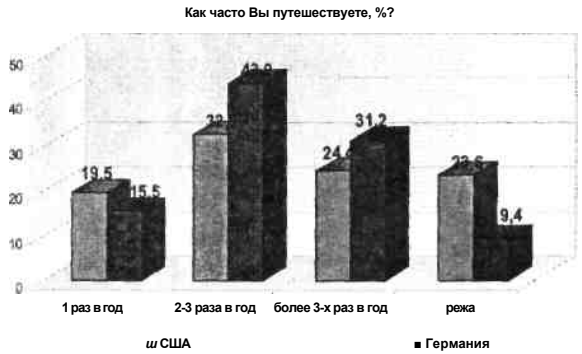

Рисунок 1 - Частота путешествий респондентов

С целью изучения привлекательности России для въездного туризма нами было проведено маркетинговое исследование среди жителей США и Германии на основе специально разработанной анкеты. Всего было опрошено 577 чел., в т.ч. 298 чел. - жителей США и 279 - Германии. В основном это молодые люди в возрасте до 25 лет, студенты.

На основе проведенных исследований было установлено, что большинство респондентов путешествуют 2-3 раза в год, количество путешествующих более 3-х раз несколько меньше (Германия - 32,5%, США - 24,4%). При этом жители Германии путешествуют значительно чаще, чем американцы (рис. 1).

Больше половины респондентов из США предпочитают проводить свои каникулы в родной стране, в то время как респонденты из Германии отдают предпочтение отдыху за границей, в основном в Европе.

Для большинства респондентов наиболее привлекательными являются культурный туризм, круизы и спортивные туры (рис.2).

Рисунок 2 - Привлекательные виды туризма

Среди дополнительных услуг, которые необходимы для качественного отдыха, наибольшее число голосов отдано за экскурсии, дискотеки, тренажерные залы, бассейны, SPA-процедуры (рейтинги голосов в порядке убывания). Примечательно, что большинство респондентов отметили экскурсию в качестве основного элемента в турпакете (почти 65% немцев и 52% американцев). Заинтересованность в таких услугах, как лечение и охота, оказалась минимальной, особенно среди респондентов из Германии - соответственно 2 и 0%.

Многие респонденты считают оптимальной продолжительность тура от 7 до 14 дней. Чуть меньшее количество голосов отдано за длительность тура от 4 до 7 дней. Относительно цены тура мнения респондентов по странам существенно отличаются. Большая часть респондентов из Германии - 41,2% - готовы потратить $500-1000, в то время как большая часть американцев - 43,1% - указали стоимость от $1000 до $5000. Как показали исследования, практически все респонденты ни разу не были в России (98,4% - по США и 90,2% - по Германии), однако процент желающих посетить Россию весьма высок - соответственно 64,2% и 51% (рис. 3).

Рисунок 3 - Респонденты, желающие посетить Россию

Среди городов, которые хотят посетить иностранные туристы, безусловными лидерами являются Москва и Санкт-Петербург. Причем среди немцев процент желающих посетить эти города практически одинаков: 66,7% респондентов отдали голоса за Москву и 64,7% - за Санкт-Петербург. В то время как среди американцев наибольшей привлекательностью пользуется Москва - 89, 4%.

Другие города России иностранцы практически не знают. Больше половины жителей Германии при ответе на вопрос, где находится Нижний Новгород, даже не увидели в анкете правильный вариант ответа. Лишь 11,8% немцев знают, что Нижний Новгород находится в Центральной части России. Большая часть американцев (29,3%) считает, что Нижний Новгород находится в Западной части России.

Ответы на вопрос: «Каких известных русских людей Вы знаете»? - показали, что наиболее известны иностранцам В.В. Путин и П.И.Чайковский. Больше половины респондентов из Германии знают политика и ученого Сахарова АД. Также среди немцев известны имена президента РФ Д.А.Медведева, изобретателя радио А.С.Попова и писателя Л.Н.Толстого.

При оценке факторов привлекательности России для проведения каникул американцами названы история и культура (64,2 и 61% соответственно). Большинство голосов немецкой стороны также отданы за культуру (37,3%), хотя по сравнению с американцами это число существенно ниже.

Среди факторов, препятствующих отдыху в России, респонденты из США выделили высокую стоимость поездок в Россию (59,3%) и удаленность страны (30,1%). Респонденты из Германии среди первоочередных проблем назвали плохую криминогенную ситуацию (45,1%) и удаленность (35,3%).

Таким образом, как показали проведенные исследования, основными факторами привлекательности России для туризма являются богатая история страны, люди, культура. При этом многие респонденты в качестве сдерживающего фактора отметили высокую стоимость поездок. Большинство респондентов выбрали Москву и Санкт-Петербург как наиболее привлекательные для путешествий. Среди американцев Россия набрала наибольшее количество голосов, несмотря на то, что осведомленность немцев о стране больше. По нашему мнению, это обусловлено тем, что респонденты из США накануне анкетирования посетили занятия российских преподавателей, приехавших с лекциями в США. Последние, видимо, сумели заинтересовать слушателей, показав привлекательность России для туризма.

Литература. 1, Электронная газета Ratanews. Номер 2211 от 04.02.2009 //www.ratanews.ru

ПРОГРАММНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

М.Н. Забаева, ГА. Филимонов

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, г. Н. Новгород, Россия

Масштабность и значимость жилищной проблемы предопределяет необходимость вмешательства государства в решение этого вопроса. Помощь государства выражается в разработке и внедрении федеральных и региональных программ предоставления льготных кредитов на приобретение жилья для определенных категорий граждан.

В этом случае под программой целесообразно понимать комплекс мер социального характера, разработанных российским департаментом жилищного фонда и жилищной политики и направленных в помощь очередникам - социально незащищенным слоям населения, нуждающимся в улучшении жилищных условий. Заработная плата некоторых категорий граждан (молодых и многодетных семей, военнослужащих и ветеранов боевых действий, инвалидов и работников бюджетных сфер) не позволяет им приобрести жилье или оформить ипотеку на общих основаниях, так как нет возможности собрать необходимую сумму первоначального взноса, да и размер платежей по коммерческой ипотеке для них непосильно высокий. Поэтому государство предоставляет этим гражданам льготные условия кредитования и дополнительную финансовую поддержку.

В разных регионах России программы социальной ипотеки могут иметь разные условия. Вместе с тем, общеобязательными условиями постановки на учет ипотеки по социальным программам являются: наличие достаточного срока трудового стажа, как у очередника, так и у его трудоспособных членов семьи; совокупность уровня обеспеченности общей жилой площадью с расчетом на одного человека менее восемнадцати квадратных метров; наличие совокупного среднемесячного дохода, позволяющего своевременно погашать текущие платежи по ипотеке и обеспечивать ежемесячный прожиточный минимум семьи. Все социальные программы предоставляет смягченные, в сравнении с рыночными условиями, параметры кредитования с целью приобретения жилых помещений.

Ключевые параметры реализуемых в настоящее время программ социальной ипотеки показаны в таблице 1.

Таблица 1 - Параметры государственных (социальных) программ ипотечного кредитования

Программа	Инструмент государственной поддержки	Условия участия в программе		
		Статус заемщика	Условия проживания	Ограничения
Ипотека для государственных служащих	предоставление субсидии,в размере 25-100% от суммы процентных начислений по ссуде	бюджетники, работники государственных и муниципальных служб, правоохранительных органов	- проживание в арендованной квартире, в коммуналке, об щежитии, в квартире с недос таточным метражом на каж дого члена семьи, в условиях, когда в одной комнате прожи вают две и более семьи - совместное проживание с лицами - носителями забо леваний, представляющих опасность для окружающих	возраст заемщика не должен превышать 30-40 лет
Ипотека для военнослужащих	предоставление субсидии в размере 10% от ссуды	военнослужащие, ветераны боевых действий	заемщики должны нуждаться в улучшении жилищных условий	- трехлетний период службы в Вооруженных силах - максимальный размер ссуды - 2,2 млн рублей
Ипотека для молодых семей	предоставление субсидии в размере 35-40% стоимости жилья	молодые и многодетные семьи	семья должна стоять в очереди и нуждаться в улучшении жилищных условий	возраст супругов-заемщиков не должен достигать 35 лет
Ипотека с материнским капиталом	получения сертификата в размере материнского капитала	женщины - многодетные матери	заемщики должны нуждаться в улучшении жилищных условий	не нормируется
Ипотека для молодых ученых	предоставление субсидии	научные работники	заемщики должны нуждаться в улучшении жилищных условий	возраст заемщиков-докторов наук не должен превышать 40 лет, заемщиков - научных работников - 35 лет