

Таким образом, следует отметить, что диагностика маркетингового потенциала является необходимой частью в рамках формирования и принятия стратегии по продвижению территории. Формирование методики диагностики маркетингового потенциала, ее применение с использованием соответствующего инструментария необходимо для дальнейшего управления территорией при территориальном маркетинге. Факторы, влияющие на маркетинговый потенциал, а также на маркетинговую привлекательность территории должны быть четко ранжированы и изучены, в целях определения сильных и слабых сторон территории, определения маркетинговой стратегии и, в конечном итоге, выбора приоритетного направления развития территории.

В современных условиях острой конкурентной борьбы за природные, производственные, трудовые ресурсы, территориальные единицы должны быть заинтересованы в применении и использовании методики диагностики маркетингового потенциала. Постоянный мониторинг и диагностика показателей маркетингового потенциала территории позволит разработать стратегический план действий по развитию территории и предотвратить проблемы, способные возникнуть из-за недостатков территории.

Литература

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учеб. пособие для вузов / Г.Л. Багиев; под общ. ред. д.э.н. проф. Багиева Г.Л. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 733 с.
2. Багиев Г.Л., Богданова Е.Л. Маркетинг-статистика: учеб. пособие. – М.: 2000.
3. Балдерьян И. Маркетинг территорий: Бизнес-привлекательность. Глобализация конкурентности. Предпринимательская деятельность. Концепция маркетинга – менеджмента. Стратегическое планирование: учеб. пособие / Балдерьян И.; под науч. ред. д.э.н. проф. Багиева Г.Л. – СПб.: СПбГУЭФ, 2002. – 144 с.
4. Герасименко О.Н. Оценка маркетинговой привлекательности территории. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. СПб, 2009.
5. Нестерова И.В. ЮГРА 2020: к новому качеству жизни // Потенциал территории как объект стратегического государственного управления. – Октябрь 2008.
6. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. 2-е изд., дополн. – СПб.: Питер, 2006.
7. Постановление Правительства Омской области от 30 июля 2008 г. № 128-П «О мерах по реализации указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».
8. Сачук Т.В. К вопросу о сущности территориального маркетинга // Проблемы современной экономики. – N 1(13).
9. Сачук Т.В. Территориальный маркетинг. – СПб.: Питер, 2009. – 368с.
10. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 года № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Д.И. Королькова
г. Белгород, Россия*

Проблема огромного разрыва в уровнях развития различных регионов на протяжении многих лет признается российским правительством. На ее решение тратятся огромные средства, регулярно корректируются и дорабатываются сами механизмы поддержки.

Главными целями регионального управления, по мнению исследователей, выступают:

– обеспечение роста экономики на базе разумного сочетания рыночных механизмов и целевого регулирования органами власти [2];

– укрепление финансового положения региона за счет его деятельности, привлечения частных и иностранных инвестиций;

– повышения уровня жизни населения;

– сокращение безработицы, в том числе за счет развития малого и среднего бизнеса;

– выравнивание уровня экономического развития между регионами посредством их экономического взаимодействия, а также взаимоотношений с федеральным Центром.

Фактически, инструменты механизма стимулирования социально-экономического развития региона, можно классифицировать следующим образом:

- инструменты, формирующую благоприятную среду для развития – макроэкономические;
- инструменты воздействия региональной и местной власти;
- инструменты, создающие нормативно-правовую среду экономической деятельности – институциональные;
- ресурсные – обеспечивающие решение заданий ресурсного обеспечения развития;
- повышающие уровень информационного обеспечения деятельности – информационные.

Для начала рассмотрим макро и микроинструменты регионального развития.

Макроинструменты или общеэкономические регуляторы воздействуют на поведение многих экономических субъектов на определенных территориях.

Так, для стимулирования экономического роста или для поддержки проблемных регионов устанавливаются пониженные ставки налогов на предпринимательство, льготные кредитные ставки, льготные транспортные тарифы.

Привлечение инвестиций является одной из основных целей создания свободных экономических зон, наряду с такими целями, как развитие экспортного потенциала и отдельных регионов страны, увеличение поступлений в бюджет, активизация внешнеэкономических связей хозяйствующих субъектов, использование передового научно-технического опыта.

К макроэкономическим инструментам относится и ценовая политика РФ, а также распределение полномочий по государственному регулированию цен.

И, наконец, последний макроинструмент региональной экономической политики – федеральные программы регионального развития, которые нацелены, прежде всего, на решение не текущих, а стратегических задач регионального развития. Для одних регионов – это реструктуризация экономики, для других – преодоление хронической отсталости.

Федеральные целевые программы регионального развития выступают в роли долгосрочных ориентиров для повседневной управленческой деятельности [1].

Микроинструменты – это средства непосредственного воздействия на деятельность субъектов региональной экономики.

Выделяют 2 главных направления воздействия микроинструментов:

- на труд:
 - переориентация труда на месте (переподготовка кадров, повышение квалификации кадров, субсидии и целевые кредиты на создание новых рабочих мест);
 - пространственное перемещение рабочей силы – повышение мобильности за счет компенсации части затрат на переезд, выдача ссуд на новое жилье, улучшение информации о рынках труда.
- на капитал:
 - инвестиционные гранты (субсидии, скидки) в конкретные объекты, способствующие экономическому развитию региона, на расширение производства экспортной продукции, на создание на новых технологий, улучшение качества управления;
 - повышение эффективности рынка капитала;
 - улучшение эффективности управления фирмами;
 - административный контроль (запрет на размещение новых и расширение действующих предприятий в перенаселенных городах и, наоборот, поощрение передислокации предприятий в менее развитые регионы (облегчение регистрации, предоставление промышленных площадок, информационная подготовка)).

Подводя промежуточный итог, можно сделать вывод, что существуют различные инструменты формирования в регионе развитой инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансфера технологий,

прямую и косвенную финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики.

По моему мнению, последний из перечисленных способов совершенствования экономического развития региона заслуживает особого внимания, поскольку в соответствии с концепцией социально-экономического развития Российской Федерации указывается на необходимость перехода «от малоэффективного выравнивания экономического развития регионов к созданию условий, стимулирующих субъекты Российской Федерации и муниципальные образования к мобилизации имеющихся ресурсов экономического роста». В перечне механизмов решения этой задачи – формирование и развитие производственных кластеров занимает важное место.

Для начала определим понятие кластера. Согласно теории М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Таким образом, под кластером понимается сеть независимых производственных и (или) сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости [3].

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, все более активно начинает входить в российскую практику и используется при разработке региональных стратегий социально-экономического развития).

При попытке применить кластерную теорию к российской действительности возникают проблемы, связанные со спецификой отраслевой структуры экономики России, а также со спецификой размещения производительных сил страны [2]. Отраслевая структура российской экономики имеет четко выраженную направленность, а размещение производительных сил зачастую определяется географическими, климатическими и другими природными условиями.

К числу общих проблем, преодолеваемых в рамках развития большинства типов кластеров, следует отнести следующие [1]:

- недостаток квалифицированных кадров, вызванный несоответствием содержания и качества образовательных программ учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования потребностям экономики, неразвитостью механизмов непрерывного образования;
- низкую восприимчивость предприятий к инновациям, крайне медленные темпы обновления модельного ряда выпускаемой продукции, не достаточный уровень ее потребительских качеств;
- недостаточное качество и доступность транспортной и инженерной инфраструктуры;
- недостаточный уровень организационного развития кластера, включая отсутствие практики стратегического планирования развития кластера, отсутствие системы эффективных информационных коммуникаций между его участниками;
- ограниченный доступ к зарубежным рынкам.

Таким образом, в России хотя и признана национальным приоритетом поддержка инновационного развития, в настоящее время разработка региональных инновационных кластерных систем сталкивается с различными проблемами методологического характера. Поэтому проблемы формирования целостной региональной системы инновационного развития на основе развитых кластерных структур должны найти свое отражение в целом ряде теоретических и прикладных исследований [4].

В Белгородской области сложились благоприятные предпосылки для развития кластеров: существует концентрация производителей, поставщиков, смежных и вспомогательных производств, научно-образовательных организаций, развитая инженерная, транспортная и рыночная инфраструктуры, трудовой потенциал, продуманный

и обоснованный подход со стороны органов власти к формированию общего видения и принятию совместных решений, обеспечивающих согласованное, сбалансированное и динамичное развитие.

Поэтому социально-экономическое развитие (на период до 2025 года) Белгородской области связано с кластерами, как системой взаимосвязанных предприятий, общественных и научных организаций и государственных органов, планирующих и координирующих свою деятельность в соответствии с единой целью, выраженной в повышении конкурентоспособности на основе синергетического эффекта и инновационных подходов.

В целом формирование кластеров способствует переходу регионов на постиндустриальный тип экономического развития. Кроме того, в результате процесс кластерообразования будет способствовать более равномерному развитию экономического пространства региона [5].

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. Электронный ресурс. // Официальный сайт Минэкономразвития России. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
2. Концепция кластерной политики в Российской Федерации. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.poria.ru/files/koncklastern25910.do>.
3. Марков, Л. С. Методологические вопросы кластерной политики: оценка, идентификация и анализ // Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика. – Пенза, 2012. – С. 118–139.
4. Стратегия социально – экономического развития Белгородской области до 2025 года. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.belregion.ru/strat_ser
5. Фуршик М. А. Эффективность применения инструментов регионального развития // Труды ИСА РАН,- 2008. – С. 48-60.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ И РОССИЙСКОЕ БУХГАЛТЕРСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРИЧИНЫ НЕСОПОСТАВИМОСТИ УЧЕТНЫХ ДАННЫХ

*Н.В. Кузьменко
г. Белгород, Россия*

Применение различных методик учета лизинговых операций приводит к расхождениям в оценке финансового положения и результатов деятельности у участников проекта.

Определим причину данных расхождений и выявим наиболее точный и корректный вариант отражения информации. Первое значимое отличие методики ведения учета операций лизинга, заключается в выборе балансодержателя имущества. Отечественная хозяйственная практика ведения лизинговых сделок предпочитает учитывать имущество на балансе собственника – лизингодателя. В соответствии с требованиями МСФО имущество должно числиться на балансе лизингополучателя. Действующим отечественным законодательством закреплен вариант учета лизингового имущества на балансе лизингополучателя. Таким образом, условие о балансодержателе имущества при финансовом лизинге в соответствии с требованиями МСФО может быть соблюдено и на основе существующих отечественных нормативно-правовых актов. В этом случае по правилам ведения учета задолженность по лизинговым платежам отражается в составе дебиторской задолженности лизингодателя. Порядок учета и деления задолженности на краткосрочную и долгосрочную схож с подходами, которые используются в соответствии с требованиями МСФО. Исходя из этого, изменение балансодержателя имущества, что допускается отечественным законодательством устраняет расхождения в оценках финансового положения.[2,с.45]

Для оценки результатов деятельности компании, при простой смене балансодержателя имущества и ведения учета в соответствии с требованиями отечественного законодательства, сопоставимости достичь не удастся. В соответствии с п.6 Указаний об отражении