

Удельный вес экспорта продукции в выручке от реализации в 2008 г. и составил 26,5 % (5489 тыс. дол. США), в 2009 году происходит снижение экспорта в 2 раза, что связано с запретом Россельхознадзором поставки продукции в Российскую Федерацию без соответствия импортируемого сырья из третьих стран белорусским и российским ГОСТам, а также необходимостью прохождения аттестации предприятий соответствующими ветслужбами.

В 2007 году прибыль от реализации продукции составила 2114 млн р., рентабельность продаж – 4,8 %. В 2008 году прибыль от реализации продукции уменьшилась на 46,7 %, что явилось причиной резкого увеличения закупочной цены на сырье и повышения себестоимости продукции и составила 988 млн р., при рентабельности продаж 2,1 %. В 2009 году рентабельность реализации значительно возросла 4952 млн р., и рентабельность продаж имела тенденцию к увеличению до 7,4 % по сравнению с предыдущим годом это на 5,3 %.

Оценка качества продукции ОАО «Бобруйский мясокомбинат» показала, что она слегка уступает в цене, внешнем виде продукции конкурентам, но это можно объяснить только тем, что предприятие не имеет современного оборудования. Это выражается в повышенных затратах на производство продукции и соответственно на внешнем виде продукции. Проведенный анализ показал, что предприятие в целом способно выпускать конкурентоспособную продукцию, соответствующую условиям рынка, а также конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, технологическим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям реализации товара (цена, сроки поставки, каналы сбыта, реклама).

Однако проведение некоторых мероприятий по улучшению качества продукции на ОАО «Бобруйский мясокомбинат» привело бы к повышению экономической эффективности предприятия: изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов); изменение рецептуры производимой продукции; изменение технологии изготовления продукции, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки; изменение цен на продукцию; изменение порядка реализации продукции на рынке; изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции; изменение системы стимулирования поставщиков.

*А.Л. Войтишкина  
ГГУ им. Ф. Скорины (Гомель)*

## **НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ – ИНСТРУМЕНТ РОСТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

В настоящее время актуальна проблема создания эффективной системы управления инновационной активностью региона как часть единого инновационного процесса. Инновации являются одним из важных факторов формирования конкурентного преимущества регионов. Проблемы активизации инноваци-

онных процессов в научной литературе рассматриваются, прежде всего, на макроэкономическом уровне. В то же время региональный аспект инноваций исследован, на наш взгляд, недостаточно. Еще не сформировалось целостное представление о направлениях решения проблемы активизации инновационного процесса в регионах Республики Беларусь.

Развитие регионов, их конкурентоспособность во многом неизбежно связаны с инновациями. Инновации позволяют получить дополнительную отдачу от факторов при увеличении производства (эффект масштаба, кривая опыта), решать проблемы развития производства, создавать инфраструктуру. Исследования проблем повышения инновационной активности региона основаны на теории, методологии и практике регионального воспроизводства.

Многие регионы и административно-территориальные единицы не располагают достаточным экономическим потенциалом для создания надежной собственной финансовой базы для решения местных проблем. Имеется значительная дифференциация между регионами в распределении трудовых, природно-минералогических и других ресурсов, что обуславливает возрастающие масштабы межрегиональной экономической дифференциации, увеличивает разрыв в уровне развития и благосостояния населения регионов.

Регионы Беларуси характеризуются высокой степенью экономической неоднородности, при этом дифференциация уровней их экономического развития возрастает, углубляется разрыв единого инвестиционного пространства. Величина инновационного потенциала является параметром, позволяющим оценить возможности инновационной деятельности и определить стратегию инновационного развития региона. От состояния инновационного потенциала зависят управленческие решения по выбору и реализации инновационной стратегии, поэтому необходима его комплексная оценка. Нередко предлагаемые методики оценки инновационного потенциала не отражают его структуры, поэтому анализ получается неполным.

Инновационный потенциал региона состоит из системы потенциалов: производственно-технологического; кадрового; информационного; финансового; научно-технического; организационного; управленческого потенциала; инновационной культуры; потребительского сегмента потенциала. Однако, в этот перечень, на наш взгляд, следует включить еще и налоговый потенциал, от величины которого зависит в дальнейшем бюджетное финансирование инноваций.

По результатам проведенного мониторинга промышленных предприятий Республики Беларусь за январь – август 2010 года использовали бюджетные средства 13,3 % субъектов хозяйствования от общего числа предприятий, учитываемых Белстатом в текущем периоде.

В этой связи необходимо рассчитывать налоговый потенциал региона, используя следующую методику.

Вначале определяется средняя репрезентативная налоговая ставка (РС)

$$PC = \Phi_{\text{пi}} : \text{НБi},$$

где  $\Phi_{\text{пi}}$  – фактические поступления по налогу в текущем году; НБi – налоговая база по налогу.

Затем рассчитывается коэффициент собираемости налога ( $K_c$ ).

$$K_c = \text{НБ}i : \text{ПП}i,$$

где  $\text{ПП}i$  – планируемые поступления по налогам текущем году.

Налоговый потенциал по основным видам налогов исчисляется по формуле:

$$\text{НПО}i = \text{НБ}i \cdot \text{РС} \cdot K_c.$$

Налоговый потенциал по прочим налогам можно определить по формуле

$$\text{НП}i = \text{Нс}i \cdot \text{I}p,$$

где  $\text{Нс}i$  – ожидаемые налоговые сборы по прочим видам налогов в текущем году;  $\text{I}p$  – индекс роста потребительских цен.

Совокупный налоговый потенциал территориально-административных образований равен сумме налоговых потенциалов основных и прочих видов налогов и исчисляется:

$$\text{СНП}i = \Sigma \text{НПО}i + \Sigma \text{НП}i,$$

где  $\text{СНП}i$  – прогнозный совокупный налоговый потенциал регионов;  $\text{НПО}i$  – налоговый потенциал по основным видам налогов;  $\text{НП}i$  – налоговый потенциал по прочим видам налогов.

Проведенные расчеты по Мозырскому району показали, что совокупный налоговый потенциал его выше на 0,6 %, чем запланировано в бюджете района. А это окажет влияние и на финансирование инновационных процессов в регионе. Таким образом, налоговый потенциал необходимо рассматривать не только как способ формирования доходов бюджета, но и как инструмент, обеспечивающий максимизацию роста инновационного потенциала региона.

*А.В. Гавриленко*  
*БГЭУ (Минск)*

## **К ВОПРОСУ ОБ УЧАСТИИ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПРОКУРОРА В КОНСТИТУЦИОННОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ**

Одной из форм инноваций в правовой сфере выступает совершенствование законодательства. В это связи весьма актуальным является вопрос расширения полномочий Генерального прокурора Республики Беларусь как участника конституционного судопроизводства. Конституция Республики Беларусь, перечисляя в ст. 116 субъекты, имеющие право на обращение с запросами в Конституционный Суд Республики Беларусь, не упоминает Генерального прокурора Республики Беларусь. Закон Республики Беларусь от 30 марта 1994 г. «О Конституционном Суде Республики Беларусь» также умалчивает о роли прокуратуры в рассматриваемой форме судопроизводства.

Данное обстоятельство расценивается многими учеными правоведами, исследующими вопросы организации и деятельности органов прокуратуры, как