

терского учета. Это возможно только при совпадении требований налогового и бухгалтерского учета, что в отношении исчисления налога на прибыль практически невозможно.

В ближайшее время сближение бухгалтерского и налогового учета путем исключения из Налогового Кодекса Республики Беларусь понятий внереализационных доходов (расходов) с заменой на понятия доходов (расходов) в понимании бухгалтерского учета не ожидается. Бухгалтерам по-прежнему необходимо будет анализировать каждую хозяйственную операцию одновременно с позиции и бухгалтерского и налогового учета.

А. В. Рудяк

Научный руководитель

Е. П. Пономаренко

*Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого
г. Гомель, Республика Беларусь*

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ГОМЕЛЬСТРОЙМАТЕРИАЛЫ»

ОАО «Гомельстройматериалы» является одним из крупнейших производителей широкого спектра материалов для строительства, реконструкции зданий и сооружений в Республике Беларусь. В 2018 г. благодаря продвижению продукции предприятия на новые рынки сбыта и проведенной диверсификации поставок плит из минеральной ваты был заключен ряд долгосрочных контрактов с контрагентами из Польши, Эстонии, Италии, Чехии, Румынии, Норвегии, Австрии и Венгрии. Отгрузка плит из минеральной ваты в страны Евросоюза увеличилась более чем в 2,4 раза, в результате чего удельный вес поставок на европейский рынок вырос до 40,8%. Рост поставок продукции в страны ЕС был достигнут за счет грамотной ценовой политики, обеспечивающей одновременно и конкурентоспособность продукции, и рентабельную работу предприятия.

В 2019 г. наблюдалось значительное сокращение поставок в Италию (на 85,7%), Чехию (72,7%) и Эстонию (на 23,6%). Общее снижение экспортных поставок плит из минеральной ваты составило 20,7%, что привело к общему уменьшению доходов от экспорта и внешнеторгового сальдо на 8,54%. В числе причин указанных изменений можно отметить падение спроса и увеличение предложения на рынке теплоизоляционных материалов европейских, украинских и российских производителей, а также пребывание рынка строительных материалов стран Евросоюза в состоянии рецессии. В результате этого на предприятии возникает необходимость в коррекции экспортных операций, осуществляемых со странами ЕС.

На внутреннем рынке Республики Беларусь наиболее реализуемой продукцией являлась минеральная вата. В 2017–2019 гг. ее доля в реализованной продукции составила 100%, а объем увеличился на 16,18%. Это означает полный захват внутреннего рынка РБ при отсутствии на нем конкурентов. Реализация силикатных кирпичей занимает меньшую долю на внутреннем рынке: за 2017–2019 гг. наблюдается снижение с 14,37% в 2018 г. до 8,4% в 2019 г. Производство и реализация блоков из ячеистого бетона в исследуемом периоде в целом остается на одном уровне. Темп прироста реализации составил 1,19%, в то время как доля рынка сократилась на 2,06%. Следует отметить, что на данных рынках сбыта очень высок уровень конкуренции, поэтому значительную роль в борьбе за покупателя играют такие факторы как цена, качество продукции и сроки поставки. Для поддержания своих конкурентных преимуществ предприятию необходимо реализовывать мероприятия по снижению цен, продвижению рекламы, расширению клиентской базы путем заключения договоров на крупные строительства и коррекции сбытовой политики организации с учетом выбранной стратегии диверсификации.

Учитывая сложившуюся ситуацию на рынках сбыта, с целью закрепления и расширения собственных позиций на рынке бетона в Республике Беларусь и за рубежом, предприятию необходимо ужесточить контроль за обеспечением конкурентных преимуществ продукции, в частности за ценовыми и качественными показателями. Производство широкого ассортимента продукции и снижение себестоимости позволят максимально заполнить внутренний рынок. Работая с оптимальной ценой, расширяя номенклатуру выпускаемой продукции и сокращая сроки поставки, ОАО «Гомельстройматериалы» сможет не только удержать свои рынки сбыта, но и завоевать новые.

Таким образом, при достаточном масштабе деятельности и способности конкурировать на внешних рынках, выбор стратегии диверсификации может привести к значительному финансовому росту предприятия. Не стоит забывать, что при увеличении объемов сбыта возникает риск несоответствия заданным ожиданиям, что приводит к необходимости тщательного анализа и модернизации производственной и управленческой структур. Однако если руководители ОАО «Гомельстройматериалы» сделают разумный выбор стратегических позиций, это позволит воспользоваться существующими возможностями и максимально обезопасить предприятие от существующих угроз.

Список использованной литературы

1. **Арутюнова, Д. В.** Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Д. В. Арутюнова. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. **Котляревская, И. В.** Рыночные возможности перехода промышленного предприятия к стратегии диверсификации : монография / И. В. Котляревская, М. А. Илышева, К. В. Смирнов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2018. – 104 с.
3. **Швец В. В.** Сбытовая деятельность предприятий в период диверсификации : сб. науч. тр. / В. В. Швец, О. В. Кондратьева // Казанская наука. – 2010. – № 1. – С. 116–121.
4. **Швец, В. В.** Маркетинговые аспекты диверсификации деятельности предприятия на товарном рынке : диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Швец Владимир Викторович; [Место защиты: Сиб. ун-т потреб. кооп.]. – Новосибирск, 2011. – 204 с.

Н. Ф. Руссу

Научный руководитель

И. Которос

Экономическая Академия Молдовы
г. Кишинев, Республика Молдова

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА КУРСОВЫХ ВАЛЮТНЫХ РАЗНИЦ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ ПО ЗАЙМАМ

Существенным фактором, порождающим двусмысленность и проблемы при полном применении положений о затратах по займам, являются курсовые валютные разницы, связанные с займами, которые по своему характеру могут быть классифицированы как дополнительные или связанные затраты и могут быть частью затрат по займам, а также могут влиять на объем курсовых валютных разниц в финансовой отчетности.

Сложные моменты методологического и практического аспекта подходов к учету курсовых валютных разниц, с точки зрения затрат по займам связаны с идентификацией по определению, документированием, признанием, оценкой, отражением в бухгалтерских счетах и, наконец, что не менее важно, с представлением соответствующей информации в финансовой отчетности.

По мнению автора, среди основных первичных документов, подтверждающих экономические факты, связанные с курсовой валютной разницей, принятых и применяемых в бухгалтерской практике, являются *документы, подтверждающие гражданские отношения и определенную задолженность*. Эти документы являются отправной точкой для оценки размера и характера курсовой валютной разницы, или же односторонняя и выборочная оценка может привести к несоответствиям при установлении сальдо соотношений и обязательств. В то же время документальное подтверждение задолженности в иностранной валюте на определенную дату представляет собой жизнеспособное решение для выявления курсовых валютных разниц, которые необходимы для последующих процедур бухгалтерского цикла до предоставления необходимой информации пользователям.

Одновременно, в контексте представления информации, касающейся курсовых валютных разниц, в частности затрат по займам, автор позиционирует *возможность разработки подробных пояснительных записей*, как фундаментальное решение для повышения доверия пользователей к расчетам, представленным в финансовой отчетности. Кроме того, предусмотренная законодательством возможность представлять пояснительные записи к финансовой отчетности с акцентом на отдельные элементы бухгалтерского учета приводит к качественному развитию