

Сборник статей
III Международной научно-
практической конференции

**Научные
исследования в
эпоху
цифровизации**

Москва, 2022



«ТОЛМАЧЕВО»

НАУЧНО -
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР

«Научно-издательский центр Толмачево»

**НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭПОХУ
ЦИФРОВИЗАЦИИ
Сборник статей
III Международной научно-практической конференции
(г. Москва, 16 мая 2022 г.)**

**Москва
ООО «НИЦ Толмачево»
2022**

УДК 001.1

ББК 94.31

НЗ4

Научные исследования в эпоху цифровизации: сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции 16 мая 2022.

г. Москва: ООО «НИЦ Толмачево», 2022.

ISBN 978-5-6048357-1-5

В сборнике научных трудов рассматриваются современные вопросы науки и практики применения научных результатов по материалам научно-практической конференции «Практика и теория в современной науке» (16 мая 2022). Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

Электронная версия сборника представлена в Электронной библиотеке, размещена в международной научной базе WROSA.ORG (ID 558024) и находится в свободном доступе на сайте: www.nictolmachevo.ru

УДК 001.1

ББК 94.31

ISBN 978-5-6048357-1-5

© ООО «НИЦ Толмачево», 2022

УДК 657

Хурсин В. М.,

бакалавриат

Полесский государственный университет

г. Пинск, Республика Беларусь

Клещева С.А.

Полесского государственного университета

г. Пинск, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Аннотация: В данной статье рассматривается вопрос, касающийся дебиторской задолженности, расчетов с покупателями и заказчиками. Приведены рекомендации по совершенствованию расчетов с покупателями и заказчиками.

Ключевые слова: совершенствование, дебиторская задолженность, покупатели, заказчики, расчеты.

В условиях современной экономики развитие страны характеризуется определенным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности на предприятиях. Отсюда одной из важных задач финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, которое направлено на оптимизацию ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

С целью недопущения образования проблемной дебиторской задолженности основная работа бухгалтерии с

контрагентами должна осуществляться по следующим направлениям:

- проведение ежеквартальной инвентаризации расчетов;
- отбор и ранжирование потенциальных покупателей;
- четкое соблюдение внутреннего контроля дебиторской задолженности.

Повысить качество управления дебиторской задолженностью позволит проведение ежеквартальной инвентаризации задолженности. Ее результаты в значительной степени помогут осуществить оценку реальности взыскания задолженности или списания безнадежных долгов. Также посредством инвентаризации можно определить возможность продажи дебиторской задолженности. По итогам инвентаризации сверяются остатки по счетам бухгалтерского учета с данными контрагентов.

Далее необходимо уделить большое внимание отбору потенциальных клиентов. На начальном этапе работы необходимо ранжировать покупателей и заказчиков по принципу надежности. Для этого перед подписанием договора проверить деловую репутацию потенциального клиента, проверить продолжительность работы с клиентами, положительные характеристики от других компаний–контрагентов, проверить соблюдение ими платежной дисциплины в прошлом, по возможности провести предварительный анализ и расчет коэффициентов платежеспособности, чтобы оценить уровень финансовой

устойчивости партнера. Далее, на основе собранного материала о будущем партнере, можно сделать вывод о том, какую выбрать по отношению к нему кредитную политику.

Можно разбить клиентов на три группы, и для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию:

1. группа риска. Для таких потребителей можно предложить введение штрафных санкций за несвоевременную оплату продукции, без предоставления отсрочки. При работе с такими клиентами можно воспользоваться услугой факторинга;

2. обычные покупатели. Для таких потребителей возможно предложение предоставления скидок за предоплату продукции, а также предоставление отсрочки в ограниченном объеме;

3. надежные покупатели. Для таких покупателей может быть предложено предоставление скидок при покупке большого объема товаров, за своевременную и (или) досрочную уплату продукции, скидок за предварительную оплату продукции, предоставлять отсрочку по реализации.

Для реализации организационных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью предприятия, требуется:

- назначить ответственного за контроль дебиторской задолженности в компании, это может быть ревизор или внутренний аудитор;

- установить контрольные точки, в какие именно даты будет контролироваться дебиторская задолженность;
- ввести четкий регламент по отгрузке товаров (работ, услуг) на условиях отсрочки платежа и оформлению документов. Исполнение регламента после его введения в действие нужно в обязательном порядке контролировать;
- установить кредитные лимиты для всех контрагентов по длительности и сумме предоставляемой отсрочки платежа.

Подводя итоги, следует отметить, что для контроля дебиторской задолженностей необходимо детализировать обязательства по срочности погашения, заключать сделки на условиях предоплаты, а также ввести систему штрафов, что в свою очередь является стимулом для своевременной оплаты задолженности, а также создать резерв по сомнительным долгам.

Список использованной литературы:

1. Емельянова, И. Н. Совершенствование внутреннего аудита кредиторской и дебиторской задолженности в организациях торговли / И. Н. Емельянова, Д. Г. Багдасарян, В. И. Казачкова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2019. – Т. 4. – № 1. – С. 160-166. – EDN AWAXEP.
2. Фатхиева, Д. В. Совершенствование системы и методов контроля движения дебиторской задолженности, направленное на повышение финансовой стабильности организации / Д. В. Фатхиева, В. Н. Нестеров // Вести

научных достижений. Бухгалтерский учет, анализ и аудит.
– 2020. – № 2. – С. 56-61. – EDN GWOXXP.

© Хурсин В. М., Клещева С.А., 2022

СОДЕРЖАНИЕ

Химические науки

Бокова Л. М., Умаева Д. М.

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ МЕТОДОВ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИКРОЭЛЕМЕНТОВ.....11

Экономика и финансы

Борис П. А., Дыдышко Ж. Л.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ

ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....20

Борис П. А., Дыдышко Ж. Л.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ

БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ

БЕЛАРУСЬ.....25

Домашевич Д.Н., Дыдышко Ж.Л.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....30

Домашевич Д.Н., Дыдышко Ж.Л.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО

ПРЕДПРИЯТИЯ.....35

Ждан В.В., Дыдышко Ж.Л.

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО В ЭКОНОМИКЕ

БЕЛАРУСИ.....40

Ждан В.В., Дыдышко Ж.Л. РЫНОК ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	44
Ильичева А.С. ТАМОЖЕННЫЕ ПЛАТЕЖИ: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ (ОСОБЕННОСТИ), КЛАССИФИКАЦИЯ...	49
Орлова Т.И., Пашкова Е. Н. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	57
Островская А.В., Невдах С.В. НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ОАО «ПОЧАПОВО».....	66
Островская А.В., Невдах С.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ...	71
Островская А.В. ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО.....	75
Поконов А.А. О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В США.....	79

Хведченя А.В., Лисовский М.И. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИХ РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	86
Хведченя А.В., Лисовский М.И. АНАЛИЗ ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	95
Хведченя А.В., Лисовский М.И. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	103
Хурсин В. М., Лисовский М. И. ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	109
Хурсин В. М., Клещева С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ.....	113
Хурсин В. М., Лисовский М. И. АНАЛИЗ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД».....	118

Философские науки

Гасымов Э.Т., Аланкин М.С., Рябый Н.Н.

ФИЛОСОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ

«ЧТО ЕСТЬ ИСТИНА?».....123

Гасымов Э.Т., Аланкин М.С., Рябый Н.Н.

ФИЛОСОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ

«НАУКА - НАДЕЖДА ЧЕЛОВЕЧЕСТВА?».....129

Гасымов Э.Т., Аланкин М.С., Рябый Н.Н.

ФИЛОСОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ

«СВОБОДНЫ ЛИ МЫ?».....136

Гасымов Э.Т., Аланкин М.С., Рябый Н.Н.

ФИЛОСОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ

«ГДЕ ГРАНИЦЫ НАШЕГО ПОЗНАНИЯ?».....142

Гасымов Э.Т., Аланкин М.С., Рябый Н.Н.

ФИЛОСОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ

«ПОЗНАНИЯ ИСТИНЫ В НАУКЕ».....149

Аланкин М.С., Гасымов Э.Т., Рябый Н.Н.

ФИЛОСОФСКИЕ ВЗГЛЯДЫ

«СВОБОДЕН ЛИ Я?».....158

Гасымов Э.Т

ФИЛОСОФИЯ – НАУКА ИЛИ НЕТ.....164

Технические науки

Асгарова К.З., Зангиева С.В.

ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ МАТЕРИАЛЬНО-
ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ РЕСТОРАНОВ
ПРИ ГОСТИНИЦАХ.....175

Юридические науки

Иванова М. А., Задорожнева А. А., Скурыгина А. Д.

СУДЕБНАЯ ЗАЩИТА ТРУДОВЫХ ПРАВ
РАБОТНИКОВ.....184

Зиязетдинова А.В.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ИНТЕРЕНТ-УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ.....191

Педагогические науки

Максимова Ю.В., Кукушкина М. А., Тукова Е.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ РОССИИ.....197

Перепелкина А.А.

РАЗВИТИЕ ШКОЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ КЛУБОВ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....203

Медицинские науки

Маркова И.А., Французская В.В.

РЕАКТИВНЫЙ АРТРИТ КАК ОСЛОЖНЕНИЕ НОВОЙ
КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ COVID-19.....213

Маркова И.А., Французская В.В.
ПРОБЛЕМА РЕЗИСТЕНТНОСТИ К АНТИБИОТИКАМ
КАК СЛЕДСТВИЕ НЕДОСТАТОЧНОЙ
ОСВЕДОМЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
О ПРИНЦИПАХ И МЕХАНИЗМАХ ДЕЙСТВИЯ
АНТИБИОТИКОВ.....221

Французская В.В., Маркова И.А.
ПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ И ДОЛЯ
УПОТРЕБЛЯЕМЫХ ИМИ ТРАНСЖИРОВ.....228