

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

на тему

«Внедрение информационно-коммуникационных технологий на предприятии
в целях повышения его экспортного потенциала»

Студент группы 17ЭД1
(номер группы)

Руководитель к.э.н., доцент кафедры «МиЭБ»
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Нормоконтролер к.с.н., доцент кафедры МиЭБ
(должность)
ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Рецензент ведущий юрисконсульт
(должность)
ООО «Новые фермы»
(наименование организации)


(подпись, дата)

Пугачева Анна Сергеевна
(ф.и.о. полностью)


(подпись, дата)

Митюркина Л.А.
(фамилия, инициалы)


(подпись, дата)

Агамагомедова С.А.
(фамилия, инициалы)


(подпись, дата)

Бородин К.В.
(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой

(подпись, дата)

Тактарова С.В.
(фамилия, инициалы)

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК

(подпись, дата)

Солдатова С.С.
(фамилия, инициалы)

Пенза 2022

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»

«УТВЕРЖДАЮ»
Зав. кафедрой «Менеджмент и
экономическая безопасность»
С.В. Тактарова

ЗАДАНИЕ

на дипломную работу студента

Пугачевой Анны Сергеевны

(фамилия, имя, отчество)

Тема дипломной работы «Внедрение информационно-коммуникационных технологий на предприятии с целью повышения экспортного потенциала»

1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО «ПГУ» № 939а/о от «11» ноября 2021 г.

2. Срок сдачи студентом законченной работы 31.05.2022

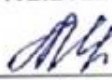
3. Основные источники, необходимые для написания работы: нормативные и правовые акты, научная литература и периодические издания по теме дипломной работы, электронные ресурсы и материалы, собранные в ходе прохождения практики.

4. Перечень подлежащих разработке вопросов: изучить сущность информационно-коммуникационных технологий, рассмотреть основные направления для повышения экспортного потенциала предприятий, выявить основные проблемы повышения эффективности экспортных операций, предложить мероприятия по использованию информационных технологий на предприятии

5. Работа иллюстрируется презентацией материалов, созданной с использованием приложения PowerPoint. Регламент доклада с презентацией материалов составляет 5-7 минут

6. Дата выдачи задания - 07.02.2022г.

Руководитель


(подпись)

Задание принято к исполнению

(дата и подпись студента)

Календарный план разработки дипломной работы

№ п/п	Наименование разделов	Объем работы	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1	Подбор и изучение литературы	5%	01.02.2022 - 05.02.2022	Выполнено
2	Разработка 1-й главы	10%	08.02.2022- 20.02.2022	Выполнено
3	Проверка 1-й главы руководителем и доработка ее по замечаниям руководителя	10%	22.02.2022- 27.02.2022	Выполнено
4	Разработка 2-й главы	15%	01.03.2022- 13.03.2022	Выполнено
5	Проверка 2-й главы руководителем и ее доработка	10%	15.03.2022- 20.02.2022	Выполнено
6	Разработка 3-й главы	15%	22.03.2022- 03.04.2022	Выполнено
7	Проверка 3-й главы руководителем и ее доработка	10%	05.04.2022- 10.04.2022	Выполнено
8	Написание введения и заключения, представление законченной работы руководителю	5%	12.04.2022- 17.04.2022	Выполнено
9	Проверка ,руководителем законченной работы	5%	19.04.2022- 24.04.2022	Выполнено
10	Доработка по замечаниям руководителя и оформление работы	5%	26.04.2022- 08.05.2022	Выполнено
11	Написание доклада на защиту дипломной работы	5%	10.05.2022- 15.05.2022	Выполнено
12	Создание презентации на защиту дипломной работы	5%	17.05.2022 22.05.2022	Выполнено

Руководитель _____



РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из 75 страниц, 15 рисунков, 3 таблиц, 42 источников.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ, ЭКСПОРТНАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ТАМОЖЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ, МЕЖДУНАРОДНАЯ
ТОРГОВЛЯ.

Цель данной выпускной квалификационной работы – внедрение информационно-коммуникационных технологий на предприятии в целях повышения его экспортного потенциала.

Предмет исследования – внедрение информационно-коммуникационных технологий на ООО «Маяк Канц».

Объектом исследования выступает ООО «Маяк Канц».

В процессе работы рассмотрены основные теоретические аспекты информационно-коммуникационных технологий, раскрыты их основные разновидности и особенности, дана организационно-экономическая характеристика предприятия, выявлены основные направления и проблемы при повышении его внешнеэкономического потенциала, предложен комплекс решений по внедрению информационных технологий в деятельность фирмы.

Разработанные мероприятия имеют высокую степень детализации и могут быть использованы в текущей деятельности исследуемого предприятия.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	10
1.1 Понятие и сущность экспортного потенциала предприятия.....	10
1.2 Информационно-коммуникационные технологии на предприятии: основные виды и особенности.....	17
1.3 Нормативно-правовое регулирование экспортной деятельности и информационно-коммуникационных технологий на предприятии.....	27
2 АНАЛИЗ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАЯК КАНЦ».....	33
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Маяк Канц».....	33
2.2 Анализ экспортного потенциала ООО «Маяк Канц».....	40
2.3 Особенности внедрения информационно-коммуникационных технологий на предприятии ООО «Маяк Канц».....	51
3 ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	59
3.1 Предложения по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия с учетом использования технологии бенчмаркинга.....	59
3.2 Оптимизация деятельности предприятия с использованием системы АС «Личный кабинет».....	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	69
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	78

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время Россия находится на этапе формирования концепции и практической реализации элементов парадигмы цифровой экономики, которая представляет собой платформу, позволяющую создавать гибридные интеллектуальные системы, технологии, товары и услуги в бизнесе, торговле, логистике и производстве. Данная платформа позволяет изменять формат природы информационных инфраструктур, реализовывать целостную модель управления функционированием и развитием государства, экономики и внешнеторговой деятельности. Подход предполагает обеспечение стране долгосрочный экономический рост и конкурентоспособность, на основе качественных изменений, имеющих сквозной межотраслевой эффект.

Последние несколько десятилетий характеризуются быстрым насыщением системами обработки данных практически всех сторон жизни общества. Информация стала стратегическим ресурсом общества, что и привело к неизбежному распространению ИКТ (информационно-коммуникационных технологий). Сегодня в условиях рыночной конкуренции каждая компания, занимающаяся внешнеэкономической деятельностью, должна иметь способность быстро экономически адаптироваться к безостановочно изменяющимся рыночным условиям, внешним факторам, новым услугам и технологиям.

В современных условиях информационно-коммуникационные технологии способны кардинально изменить способы функционирования различных институтов и государства в целом. Объединение информационных и коммуникационных технологий приводит к усовершенствованию традиционных отраслей экономики, разработке новых отраслей, услуг и продуктов, а также удовлетворению постоянно возникающих потребностей общества. Такие технологии – это инструмент создания новых способов управления бизнесом, которые дают качественные

результаты, как на уровне компании, так и на уровне рыночной экономики в целом.

Информационные технологии являются неотъемлемой частью цифровой экономики, которая является базой развития в целом и оказывает воздействие на такие разнообразные отрасли как ВЭД, розничная торговля, транспорт, энергетика, образование, здравоохранение и многие другие. Цифровые технологии, преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения, институты. Появляются новые способы кооперации и координации экономических агентов для совместного решения определенных задач.

Актуальность данной темы подкреплена все более растущей ролью влияния цифровых технологий на трансформацию социально-экономических систем, много внимания в настоящее время уделено вопросам развития цифрового потенциала с целью достижения инновационного роста отдельных фирм и отраслей, в особенности ориентированных на внешнюю торговлю. Без должного внимания не остаются институциональные аспекты цифровой экономики, проблемы и перспективы развития бизнеса в условиях формирования цифровой экономики, совершенствование и модернизация таможенного администрирования с применением ИКТ, принимаются и рассматриваются программы внедрения цифровых технологий на государственном уровне.

Важность рассмотрения данной темы также подтверждена также и тем, что по данным независимых и статических исследований спрос на ИКТ в российских фирмах заметно увеличивается с каждым годом, а объем средств, которые компании готовы вкладывать в развитие цифровых технологий, растет на 4% ежегодно.

Цель данной выпускной квалификационной работы – внедрение информационно-коммуникационных технологий на предприятии в целях повышения его экспортного потенциала.

Предмет исследования – внедрение информационно-

коммуникационных технологий на ООО «Маяк Канц».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить понятие и сущность экспортного потенциала предприятия;
- рассмотреть роль ИКТ на предприятии;
- рассмотреть основные нормы правового регулирования ИКТ на предприятии;
- проанализировать экспортный потенциал предприятия;
- разработать рекомендации по внедрению ИКТ в целях повышения экспортного потенциала.

Объектом исследования является ООО «Маяк Канц».

Методологической базой данного исследования послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых в области ИКТ и экспортного потенциала, а также общенаучные и частно-научные методы, а именно: анализ, синтез, диалектический подход.

Цель и задачи работы определили ее логику и структуру изложения.

Работа состоит из введения, трех основных разделов, восьми подразделов, заключения, списка использованных источников, включающего 43 наименования, 1 приложения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

1.1 Понятие и сущность экспортного потенциала предприятия

В условиях постоянно изменяющихся рыночных условий, расширения внешнеторговых отношений и усиления конкурентной борьбы на международных рынках эффективное использование экспортного потенциала позволит обеспечить подготовку и принятие качественных управленческих решений, направленных на достижение устойчивого развития предприятия.

Одной из основных проблем оценки экспортного потенциала является отсутствие информационной базы для нее. Большинство авторов методик ограничиваются моделированием показателей без указания источников расчета, что снижает их практическую значимость.

Мировой опыт свидетельствует о том, что наличие факторов производства является необходимым, но не достаточным условием успешной конкуренции. Для этого еще нужны: стабильный спрос на продукцию со стороны потребителей и конкурентоспособные поставщики; добросовестная конкуренция; соответствующая стратегия повышения конкурентоспособности предприятия. Предприятие не может производить конкурентоспособную продукцию для внешних рынков при низком качестве на внутреннем рынке. Предприятия, ориентированные на экспорт, в большей степени отталкиваются от внутреннего спроса, и их экспортная деятельность начинается через насыщение внутренних рынков [12, с .240].

При выходе на внешний рынок экспортный потенциал предприятия играет важную роль в оценке эффективности и конкурентоспособности, что особенно важно для России, так как крупнейшие российские экспортеры – это промышленные предприятия, занимающиеся экспортом нефти и газа.

В первую очередь экспортная деятельность обеспечивает приток валютной выручки, что является выгодным не только для предприятия, но и для государства. Также экспорт стимулирует рост конкурентоспособности за счет совершенствования технического уровня производства и качества продукции. Экспортная деятельность стимулирует повышение эффективности использования ресурсов и помогает снизить уровень безработицы.

Экспорт обеспечивает улучшение показателей, характеризующих эффективность деятельности предприятия с позиций различных заинтересованных групп: собственников, менеджеров, персонала, конкурентов и прочих [13, с .319].

Экспорт является комплексным фактором эффективности деятельности предприятия. Исследование показало, что среди экспортеров доля эффективных, конкурентоспособных компаний почти втрое выше, чем среди предприятий, работающих исключительно на внутреннем рынке, независимо от доли экспорта в объеме продаж (рисунок 1.1).

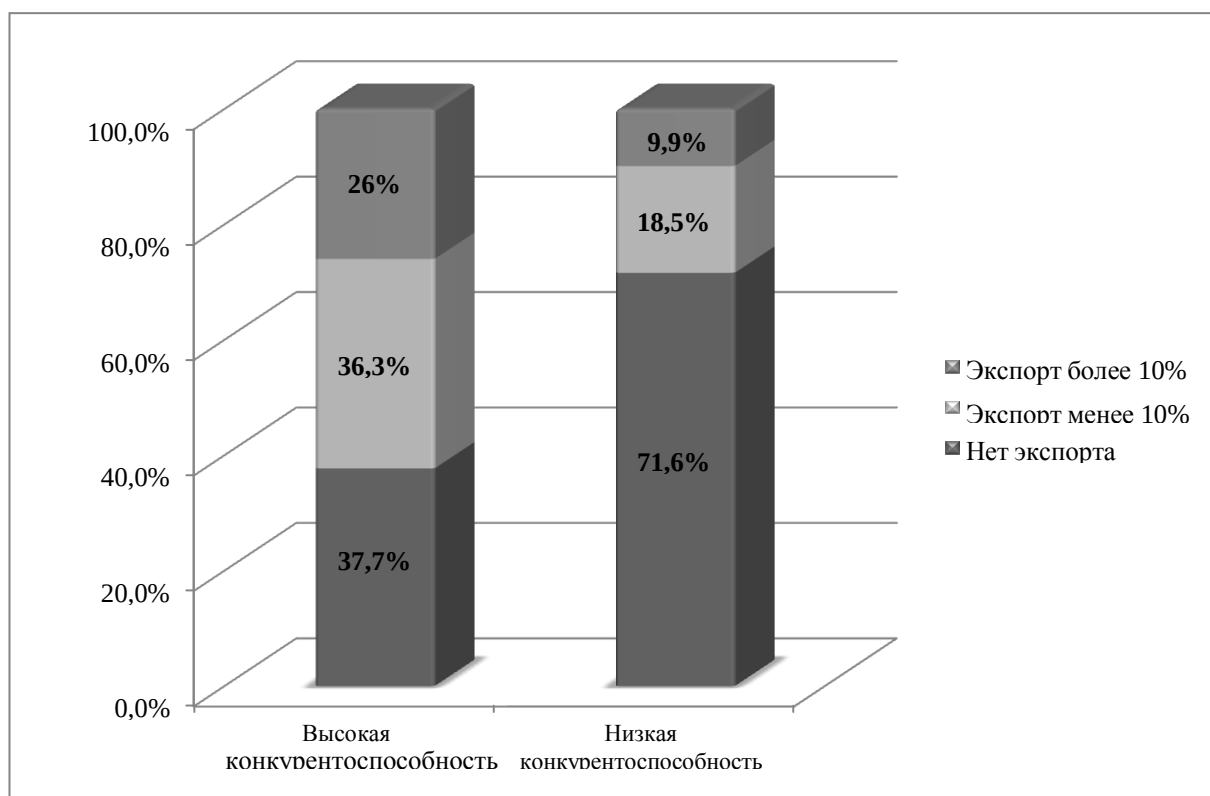


Рисунок 1.1 - Соотношение уровня конкурентоспособности предприятий в РФ и объемов их экспортной деятельности

Оценка состояния экспортного потенциала предприятия необходима для разработки стратегии развития внешнеэкономических связей.

На сегодняшний день существует много различных определений экспортного потенциала предприятия.

Более общим является определение экспортного потенциала предприятий, представленное в большинстве научных публикаций, как объем востребованной на внешнем рынке конкурентоспособной продукции, которую могут произвести и реализовать хозяйствующие субъекты в существующих рыночных условиях.

В экспортном потенциале предприятия можно выделить ключевые факторы, влияющие на его реализацию. Они оказывают существенное влияние на конкурентоспособность предприятия, его возможность производить экспортируемый товар в заданных объемах, качество ресурсного обеспечения производства экспортного ассортимента и пр.

В связи с этим возникает синергетический эффект устойчивого повышения эффективности формирования и реализации экспортного потенциала предприятия на заданных сегментах зарубежных рынков. Только полный системный учёт взаимосвязанных факторов обеспечит российским предприятиям, выходящим на международный рынок, конкурентные преимущества [15, с.148].

Процесс повышения эффективности формирования и реализации экспортного потенциала предприятия характеризуют следующие факторы:

- Импорт материалов и комплектующих, оборудования, технологий, ноу-хау. Доля импортных составляющих в себестоимости продукции экспортного ассортимента в промышленности может составлять до 40 % и более, так как отечественное производство развивается медленнее зарубежного.

- Международная кооперация.

Уровень конкурентоспособности отечественной продукции не всегда

соответствует международным требованиям, поэтому предприятиям необходимо кооперироваться и производить продукцию более высокого качества или аналогичную импортной.

- Предпринимательство в свободных экономических зонах (СЭЗ).
Данный вид предпринимательства позволит предприятию найти оптимальную для себя нишу, в которой оно сможет постоянно совершенствовать качество продукции для выхода на внешний рынок.

- Контрафакт.

Наличие такой продукции у предприятия существенно снижает его конкурентоспособность, поэтому необходимо не допускать появления на рынке контрафактной продукции.

- Межкультурные маркетинговые коммуникации в настоящее время самые перспективные с позиции формирования, реализации и развития экспортного потенциала.

Для достижения синергетического эффекта необходимо сочетание деловых коммуникаций предприятий, экономических миссий и международных выставочных мероприятий. Управление этой системой, осуществляемое как на макро-, так и на микроуровне, направлено на продвижение предприятий на рынки дальнего и ближнего зарубежья с целью мониторинга эффективного формирования и реализации их экспортного потенциала.

- Национальное государственное регулирование.

Экспортная деятельность, особенно для начинающих экспортеров, малых и средних предприятий, является достаточно сложным хозяйственным процессом, сопровождающимся значительными рисками и требующим финансовых затрат. Однако, учитывая тот факт, что стимулирование национального экспорта является одним из перспективных направлений, которого придерживаются правительства многих стран, на эти цели из федерального бюджета выделяются значительные суммы: на гарантирование и страхование экспортных поставок, кредитование экспортоориентированных

производств и пр. Не исключением является и Россия, всячески поддерживающая промышленный и сырьевой экспорт.

Помимо выявленных факторов, развить экспортный потенциал предприятия можно следующим образом: во-первых, увеличить физический объем производства и поставок продукции интеллектуальной собственности на рынки дальнего и ближнего зарубежья; во-вторых, снизить издержки производства и реализации экспорта, и, в-третьих, организовать за рубежом сервисное предпродажное и послепродажное обслуживание[17, с .318].

Формирование и реализация экспортного потенциала предприятия – сложное и многоплановое явление, происходящее на рынке внутри страны под влиянием множества факторов внешней среды и внутреннего состояния предприятия.

Схема анализа экспортного потенциала предприятия представлена на рисунке 1.2.

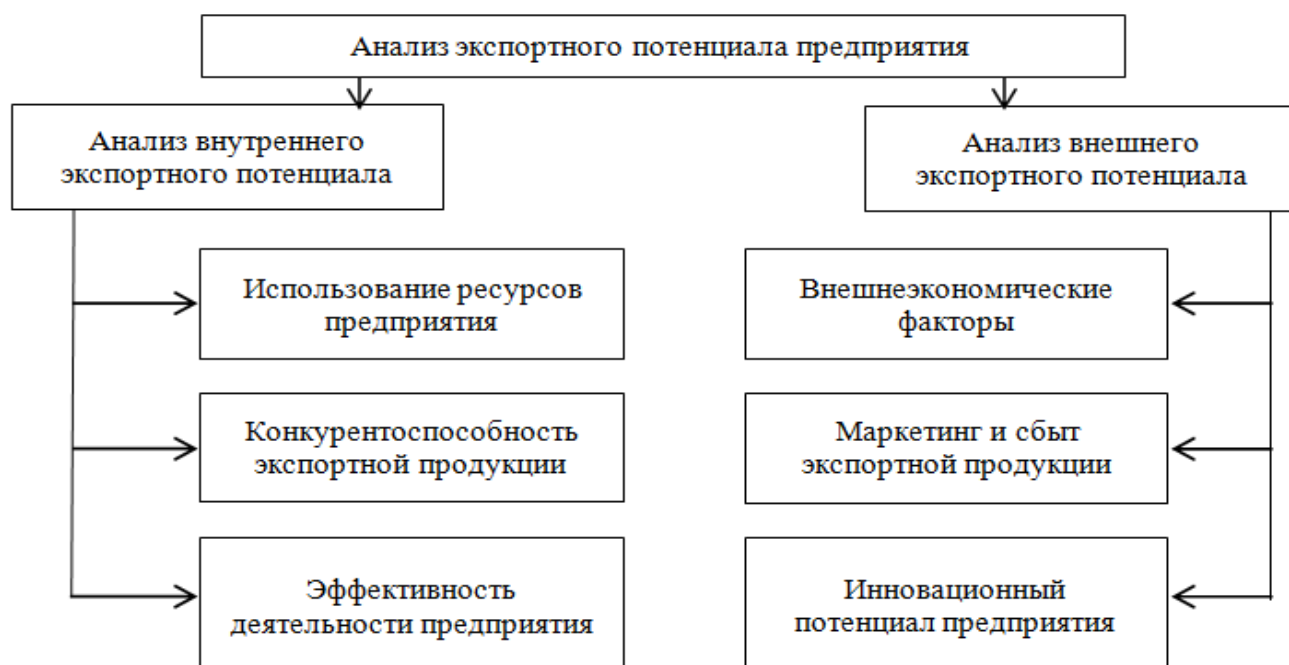


Рисунок 1.2 - Алгоритм анализа экспортного потенциала предприятия

Экспортный потенциал предприятия состоит из двух основных частей: внутреннего потенциала и внешнего. Внутренний экспортный потенциал

предприятия включает в себя совокупность ресурсов, необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы. Однако чтобы успешно проводить экспортную деятельность, предприятию мало обладать той или иной совокупностью ресурсов. Важно умело и эффективно использовать эти ресурсы, определить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции.

Внешний экспортный потенциал предприятия связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью предприятия. При высоком внешнем экспортном потенциале уровень конкурентоспособности предприятия существенно возрастает, так как его продукция начинает продаваться на международных рынках.

Анализ внутреннего потенциала предприятия является первым ключевым этапом анализа экспортного потенциала. Анализируя ресурсы как в совокупности, так и предметно, можно определить возможность предприятия к проведению экспортных операций. Только при соответствующем уровне внутреннего потенциала появляется возможность реализации внешнего экспортного потенциала предприятия [18, с .98].

Анализ внутреннего потенциала предприятия проводится следующим образом:

- проводится оценка обеспеченности ресурсами и эффективности их использования. В первую очередь анализируются внеоборотные и оборотные активы предприятия, а также человеческие и финансовые ресурсы. По результатам оценки данных показателей можно выявить скрытые резервы в виде неиспользуемых ресурсов, находящихся в собственности предприятия;

- оценка конкурентоспособности экспортной продукции. Конкурентоспособность продукции определяется совокупностью ее потребительских свойств, отличных от товаров-конкурентов по степени

соответствия общественным потребностям, с учетом затрат на их удовлетворение и получаемых доходов. Важнейшими показателями конкурентоспособности продукции являются: технический уровень и качество, ресурсоемкость и цена. По техническим показателям можно судить о назначении товара, его принадлежности к определенному виду продукции. Это также характеристики, отражающие технико-конструкторские решения (стандарты, нормы, правила, определяющие границы изменения технических параметров).

Любое предприятие может развивать собственный экспортный потенциал по двум направлениям:

- товарное – расширение ассортимента экспортируемых товаров на действующих зарубежных рынках;
- географическое – увеличение экспортного потенциала за счет завоевания новых рынков зарубежных стран.

В настоящее время предприятия для оценки своей деятельности и разработки пути развития продолжают применять лишь стандартные методики финансового анализа, базирующиеся на расчете различных коэффициентов финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и эффективности работы предприятия.

Проблема эффективного управления экспортным потенциалом во многом объясняется отсутствием комплексных научно обоснованных подходов и методов к анализу экспортного потенциала путем взаимосвязи между производственными процессами, системой маркетинга на предприятии, финансовой составляющей, трудовыми ресурсами и юридическими аспектами экспортной деятельности предприятия, а также вопросом внедрения ИКТ на предприятии для повышения его потенциала.

1.2 Информационно-коммуникационные технологии на предприятии: основные виды и особенности

Современное общество по своей природе является информационным, что указывает на значительное количество информационных потоков, важных с точки зрения функционирования предприятий, учреждений, органов государственной власти и местного самоуправления, культуры, экономики, социальных процессов. В результате содержание, особенности и направления современного экономического развития и развития общества в целом определяется в соответствии с высоким уровнем научно-технического развития. Он характеризуется определенной спецификой, в том числе тем, что особенности и содержание, результаты экономического развития определяются значительным объемом информации, которая должна быть собрана, освоена и проанализирована в рамках организации различного рода экономических процессов и отношений [14, с .310].

С точки зрения современного понимания технологии она может быть определена в качестве определенного способа, используемого человеком для реализации определенного процесса путем распределения его хода на последовательные и связанные между собой операции и процедуры, выполнение каждой из которых является простым и более или менее однозначным, а в качестве общей цели выступает достижение гарантированного запланированного результата.

В свою очередь, понятие информации произошло от латинского корня «information», переводящегося на русский язык, как «изложение», «разъяснение»). Информация первоначально представляет собой совокупность сведений, передаваемых от одного человека к другому в устной или письменной форме, а также с использованием элементов какой-либо знаковой системы, условных знаков, понятных как отправителю, так и получателю информационных сообщений. Информация также может передаваться с использованием любых технических средств, что особенно

характерно для особенностей коммуникативного пространства современного мира. Признание информационной сферы в качестве важнейшего источника и сферы жизнедеятельности современного общества подтверждается принятием федерального закона «Об информации, информатизации...», в рамках которого информация характеризуется в качестве совокупности данных, сведений о предметах, событиях, фактах действительности, людях и любых процессах вне зависимости от формы их представления и передачи.

При определении информационных технологий обозначается, что основным их предназначением выступает сбор, обработка, хранение и использование информации в различных предметных сферах. И несмотря на то, что использование информационных технологий изначально предполагало применение их исключительно в сфере непосредственно программирования, компьютерных технологий, то в современном мире сфера информационных технологий является востребованной и применимой в самых разных областях коммуникации, управления, организации тех или иных процессов [12, с .240].

В соответствии с этим практически ни одно современное предприятие не обходится без применения информационных технологий для организации и совершенствования, контроля производственных процессов, материально-технического обеспечения предприятия, организации сбыта, управления трудовыми и финансовыми ресурсами.

Кроме того, именно информационные технологии благодаря имеющимся возможностям способствуют созданию условий, необходимых для ускорения инновационных процессов. По перечисленным причинам активное использование информационных технологий способствует формированию цифрового и оптимизации коммуникативного потенциала современного предприятия, является важнейшим средством повышения уровня конкурентоспособности и развития предприятия во всех сферах хозяйственной деятельности. Особое значение в условиях развития современных международных отношений использование информационных

технологий имеет для предприятий, которые принимают участие во внешнеэкономической деятельности и активно сотрудничают с зарубежными странами. Это определяется возможностями и направлениями использования современных информационных технологий и уровнем их развития в контексте международных отношений.

В соответствии с особенностями данных и способами организации их сбора и обработки современные информационные технологии могут быть классифицированы по ряду оснований. В их числе, в частности, выделяются:

- большие данные;
- информационные системы распределенного реестра (так называемые технологии блокчейн);
- новые производственные технологии;
- технологии, основанные на применении беспроводной связи.

Информационные технологии, предполагающие работу с большими данными, представляют собой одну из современных разновидностей ИКТ с определенными возможностями.

Сами большие данные определяются в современном информационном пространстве как совокупность структурированных и неструктурированных данных значительных объемов, представленные в большом многообразии. ИКТ обрабатывают их специально созданными для этого горизонтально масштабируемыми программными инструментами. Эти решения являются относительно новыми, они были разработаны в начале 2000-х гг. в качестве альтернативы решениям класса Business Intelligence, и продолжают активно развиваться до настоящего времени [21, с .41].

При этом определение больших данных предполагает их трактовку и в более широком смысле, когда они характеризуются как современный социально-экономический феномен, обусловленный развитием информационных технологий и появившейся возможностью собирать и анализировать огромные базы данных, вычлняя из них необходимую информацию при необходимости.

Появление соответствующих технологий вызвало закономерную трансформацию информационных потоков и стала основой для нового этапа развития информационных технологий. Главное отличие от предыдущего этапа заключается не просто в том, что технологии больших данных способны быстрее и качественнее обрабатывать значительные объемы данных. Сложность в данном случае заключается в том, что все подобные данные в информационном пространстве находятся на разных сайтах и хранилищах, в разном виде (текстовый формат, аудио и видеоматериалы, машинные коды, геоданные и так далее)

При наличии у хозяйствующего субъекта информационной системы, способной к обработке и структурированию разнообразной информации повышается качество взаимосвязи между разрозненными представлениями, в результате чего компания владеет информацией о ситуации во внешней и внутренней среде, оперативно принимает обоснованные решения, способствующие росту конкурентоспособности, развитию сотрудничества, увеличению количества партнеров. И если в условиях одного государства информационные потоки являются более структурированными, то при выходе компании на международные рынки применение подобных технологий позволит более эффективно управлять экономической деятельностью предприятия.

Следующей разновидностью современных информационных технологий выступает блокчейн (цепочка блоков). Блокчейн выступает как распределенная база данных. Ее главное отличие заключается в том, что устройства хранения собранной в ней информации не подключены к какому-либо общему серверу. Структурно база данных представлена списком упорядоченных между собой записей. Они именуются блоками. Каждый из этих блоков предполагает определенное содержание, привязанное к метке времени и содержит в себе ссылку на предыдущий блок[26, с .73].

В связи с тем, что пользователи не обладают соответствующими технологическими возможностями, они могут изменить содержание только

той цепочки блоков, к которым у них имеются ключи. Без закрытых для других пользователей ключей получить доступ к файлу невозможно. Применение технологий шифрования позволяет синхронизировать копии распределенной цепочки блоков для всех пользователей системы. Ключевые закономерности и принцип работы данной технологии представлен на рисунке 1.3.

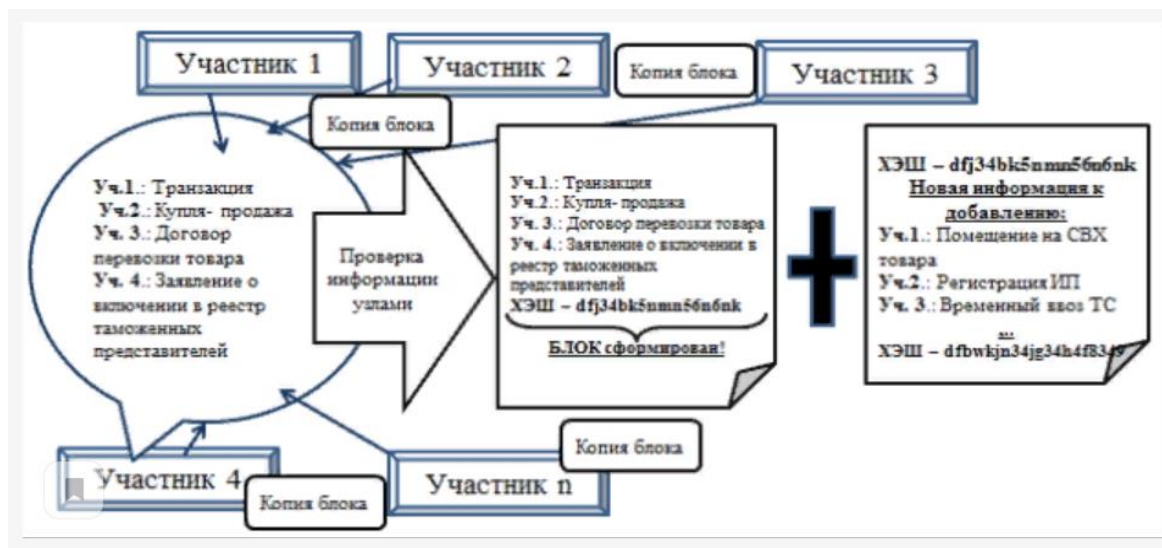


Рисунок 1.3 - Порядок взаимодействия участников блокчейн

Сведения в блокчейн добавляются в хронологической последовательности, на основании которой и синхронизируются. По завершению определенного периода осуществляется криптографическая проверка блока, по результатам которой ликвидируются несовпадения в сведениях [28, с .10].

В результате реализации контрольных механизмов и автономного контроля, заложенного в схему работы самого реестра, повышается и безопасность системы, и уровень надежности соответствующей информации.

После того, как формирование нового блока завершено, для всех звеньев блокчейна формируются копии, после чего изменить или удалить сведения из блока становится невозможно.

Несмотря на то, что технология блокчейн является относительно

молодой и в настоящее время активно развивается, очевиден ее потенциал: сформированные цепочки блоков позволяет отправлять и использовать информацию в любую точку мира.

Это создает предпосылки, позволяющие максимально сократить количество посредников, так как процессы, связанные с регистрацией и одобрением сделок, подтверждением личности, ведением переговоров и заключением контрактов, могут быть оперативно и безопасно организованы в рамках блокчейна.

Еще одним направлением применения ИКТ выступают новые производственные технологии. Они представляют собой совокупность информационных процессов и технологий, предназначенных для проектирования и изготовления на современном технологическом уровне индивидуализированных материальных объектов (товаров) различного уровня сложности, стоимость которых сравнима при этом с ценой товаров массового производства [32, с .31].

Для этого применяются современные и более совершенные материалы, современные схемы производства, различные способы цифрового проектирования и моделирования, включая бионический дизайн; суперкомпьютерный инжиниринг; различные виды аддитивных и гибридных технологий.

Их применение позволяет индивидуализировать производственный процесс, значительно повысить качество проектирования и производства.

Безусловными преимуществами по сравнению с технологиями связи, которые использовались еще совсем недавно, обладают технологии беспроводной передачи данных.

Они предполагают возможности осуществления коммуникации без применения проводов и прочих материальных объектов и средств связи.

В качестве наиболее популярных сегодня способов беспроводной связи выступают беспроводной протокол передачи данных Bluetooth, технология Wi-Fi, сотовая связь.

Каждый из названных способов обладает как определенными недостатками, так и собственными преимуществами.

В частности, применение протокола Bluetooth ограничено расстоянием, использование Wi-Fi предполагает наличие общего модема или роутера и также ограниченное пространство, в котором данная технология работает.

Но в рамках развития беспроводной связи постоянно ведутся новые изыскания и разработки, что позволяет говорить о дальнейших технологиях ее применения.

Применение всех перечисленных информационных технологий и постоянное улучшение качества их использования и технических возможностей свидетельствует о том, что в условиях развития современного общества они, безусловно, занимают одно из важнейших мест. В этой связи современный этап развития общества именуется информационным, а экономика – цифровой. Применение информационных технологий становится закономерным элементом организации деятельности предприятия, управления различными сторонами его деятельности, совершенствования технологического, производственного, организационного процесса, сотрудничества с партнерами. В зависимости от сферы использования в практике современного предприятия используются следующие виды информационных продуктов и программно-цифрового обеспечения.

В рамках производственного процесса наибольшее распространение приобрели MRP-системы. Они являются одним из наиболее распространенных способов оптимизации материально-технического обеспечения предприятия и организации планирования потребностей в материалах [36, с .32].

Наиболее популярными такие решения стали в логистике.

В России опыт разработки подобных систем является минимальным, в связи с чем чаще всего применялись программные продукты зарубежного производства. Использование подобных систем характерно для таких

предприятий, в деятельности которых спрос на запасные части, сырье, материалы непосредственным образом определяется динамикой спроса на готовую продукцию

В соответствии с этим применяются они для планирования потребностей в сырье и материалах, своевременном снабжении материалами, формировании производственных планов, контроле закупок – рисунок 1.4.

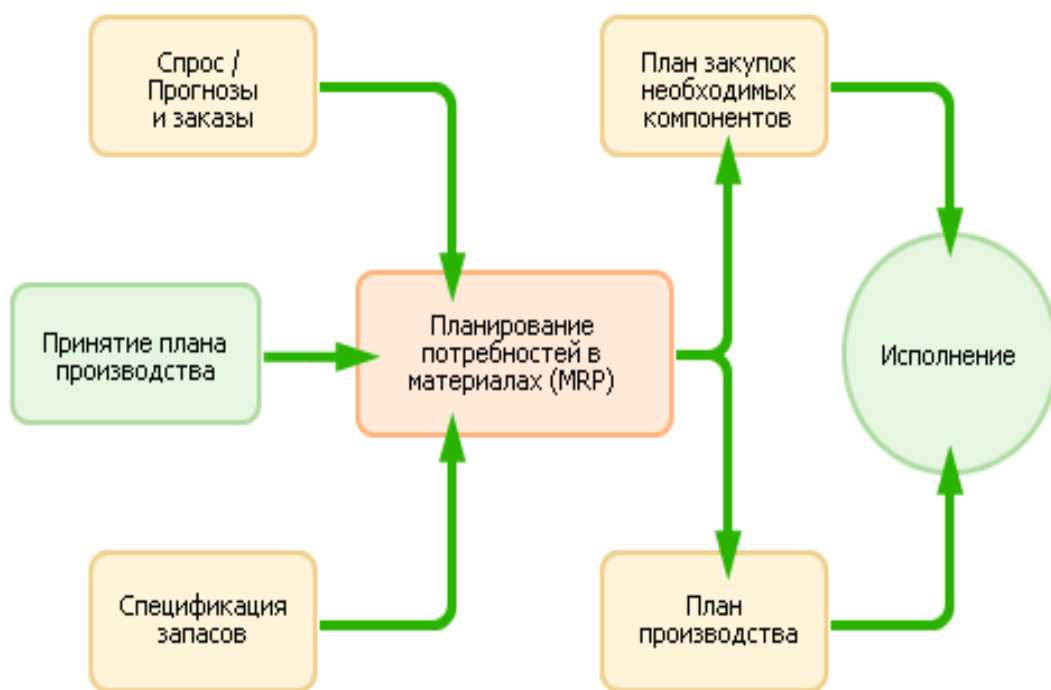


Рисунок 1.4 - Основные информационные элементы MRP-системы

В связи с тем, что MRP-системы были довольно быстро адаптированы под современные потребности, на рынке информационных технологий появились более совершенные MRPII и ERP-системы.

В числе наиболее распространенных проблем, связанных с внедрением такой системы – необходимость разработки программно-математического, организационного, информационного сопровождения и подбор соответствующей особенностям системы организационной и вычислительной техники. Для качественного и бесперебойного функционирования в систему вводятся данные о производственном расписании, материальном обеспечении, потребностях производства,

спецификации продукции, сведения об имеющихся запасах, количестве и размерах заказов и так далее [39, с .58].

В соответствии с тем, что MRP-системы являются одним из первых производственно-технологических решений, их применение сопряжено с определенными сложностями. Недостатками MRP-систем считаются их следующие особенности:

- необходимость проведения значительного объема подготовительных работ;
- сложность системы и ее значительный размер вызывают большое количество отказов;
- MRP-системы не чувствительны к ситуациям кратковременного изменения спроса;
- в связи со значительной величиной сопутствующих издержек внедрение MRP-систем ведет к росту логистических затрат.

Следующим поколением производственных систем являются системы MRPII, сочетающие в себе стратегии производственного планирования и прогнозирования и модули, предполагающие финансовые решения. В отличие от MRP-систем, в данных технологиях осуществляется более широкий охват производственного процесса и реализуется его связь с управлением финансовыми ресурсами. Использование MRPII предполагает внедрение прикладных программных продуктов.

Одной из стадий развития MRPII-систем считаются стратегии ERP. Данная система предполагает еще более детальный анализ и планирование производственного процесса, возможности для сопряжения между собой систем управления закупками, производственным процессом, заказами, сбытом, маркетингом, финансами и трудовыми ресурсами. Применение подобных систем предполагает непрерывный поиск решений, направленных на оптимизацию производственного процесса и обеспечение предприятия необходимыми ресурсами посредством внедрения интегрированного пакета программного обеспечения. Основное количество крупных публичных

компаний активно использует системы ERP, которые стали закономерным элементом организации современного корпоративного управления [48, с .240].

Еще одной разновидностью современных информационных технологий выступает CRM-система (Customer relationship management) – программный модуль, предполагающий выстраивание и управление взаимодействием с клиентами. Технологические возможности подобной системы позволяют автоматизировать стратегию взаимодействия с клиентами, увеличить количество клиентов, усовершенствовать технологии сбыта, маркетинга и продаж. В рамках подобной системы не просто осуществляется взаимодействие с клиентами, а формируется последовательная система удовлетворения потребностей целевой аудитории. В рамках системы хранятся данные о клиентах, объемах и истории продаж, что позволяет выстроить эффективную стратегию взаимодействия с тем или иным покупателем в будущем, предложив ему наиболее выгодные условия сотрудничества.

Таким образом, проведенное исследование свидетельствует о том, что современный этап развития общества в целом и экономических отношений в частности характеризуется значительным объемом информации, которая должна быть учтена в процессе организации хозяйственной деятельности. Без грамотного использования информации, ее предварительного сбора, обобщения и анализа эффективная работа современного предприятия в условиях развития рыночной экономики становится невозможной: информация выступает как средство повышения конкурентоспособности, оптимизации и повышения эффективности использования ресурсов предприятия, формирования имиджа и продвижения на рынке, роста экономической эффективности.

При этом величина информационных потоков, которые приходится обрабатывать, становится все более значительной, а сроки принятия решений – все более сжимаются.

Это обуславливает необходимость использования информационных технологий, которые становятся одним из закономерных элементов современной хозяйственной деятельности.

1.3 Нормативно-правовое регулирование экспортной деятельности и информационно-коммуникационных технологий на предприятии

Конфигурация глобальных рынков претерпевает значительные изменения под действием цифровизации. Многие традиционные индустрии теряют свою значимость в структуре мировой экономики на фоне быстрого роста новых секторов, генерирующих кардинально новые потребности. Определяющее значение в происходящей трансформации приобретают исследования и разработки, что требует создания системы управления исследованиями и разработками в области цифровой экономики, обеспечивающей координацию усилий заинтересованных сторон - представителей федеральных органов исполнительной власти, компаний, высших учебных заведений и научных организаций [12, с .240].

Одним из наиболее приоритетных направлений развития экономического потенциала в рамках евразийской экономической интеграции является активное использование ИКТ на предприятии.

Когда речь идёт об экспорте, подразумевается процесс вывоза из страны тех товаров, которые не являются сырьём, то есть материалами, которые предназначены для дальнейшей обработки. Для подобной продукции в каждой стране существуют собственные таможенные правила. В том случае, когда государство входит в ЕАЭС нормативно-правовая база по вопросам несырьевого экспорта в определенной мере опирается на положения Таможенного кодекса ЕАЭС.

Современные подходы к поддержке экспорта имеют ряд существенных отличий от государственной экспортной политики в предшествующий период. Связано это, во многом, с внедрением и

реализацией программы развития цифровой экономики, а также цифровой повестки, принятой государствами-членами ЕАЭС.

Во-первых, поддержка экспорта сегодня рассматривается как важнейшая составляющая государственной экономической, промышленной политики, как принципиальное условие успешной реализации отраслевых стратегий и программ.

Во-вторых, в центр государственной экспортной политики поставлена комплексная задача повышения конкурентоспособности экспортной продукции, обеспечения конкурентоспособных условий деятельности российских компаний на внешних рынках, что свидетельствует об усилении конкурентных аспектов национальной несырьевой экспортной политики.

В-третьих, речь идет именно о системе поддержки экспорта, функционирующей в общенациональном масштабе, обладающей полным и эффективным набором институтов, механизмов и информационных технологий, синхронно развивающейся в разрезе ее основных элементов, чтобы отставание на одних направлениях поддержки не снижало результативность и тем более не обесценивало применение мер поддержки на других направлениях [29, с .42].

Таким образом, к настоящему времени в Российской Федерации созданы основы национальной системы поддержки экспорта, в целом соответствующей международным требованиям и современной зарубежной практике. Нормативно-правовая и программная база ее функционирования актуализирована в 2010-х годах, благодаря чему усилены действующие и созданы новые институты и механизмы поддержки экспорта, увеличен объем ресурсов, направляемых на эти цели. Сохраняющиеся дефициты и недостатки в системе поддержки экспорта в основном идентифицированы, и по ним подготовлены или готовятся соответствующие предложения. Началось внедрение типовых схем поддержки экспорта, однако требуется дальнейшее тиражирование данных схем и дополнительная отработка их эффективной реализации на практике.

Способствует этим процессам принятая 28 июля 2017 г национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», содержащая комплекс мер, направленных, в том числе и на поддержку развития несырьевого экспорта. Предполагаемые программой и дорожной картой акценты, мероприятия и меры поддержки экспорта позволяют поэтапно совершенствовать и отлаживать национальную систему поддержки экспорта до уровня лучших мировых практик и обеспечивают необходимые условия для развития экспорта, она также способствует согласованному развитию цифровой экономики на территории стран - участниц Евразийского экономического союза и в кооперации с партнерами на европейском и азиатско-тихоокеанском направлениях в форматах Шанхайской организации сотрудничества и БРИКС [13, с .221].

В целях управления развитием экспорта в рамках внедрения цифровой экономики программа определяет цели и задачи в рамках базовых направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации на период до 2024 года.

К базовым направлениям относятся

- нормативное регулирование;
- формирование исследовательских компетенций и технических заделов;
- информационная инфраструктура;
- информационная безопасность.

Основной целью направления; касающегося нормативного регулирования, является формирование новой регуляторной среды, обеспечивающей благоприятный правовой режим для возникновения и развития современных технологий, а также для осуществления экономической деятельности, связанной с их использованием (цифровой экономики).

По этому направлению предполагается:

- создание постоянно действующего механизма управления

изменениями и компетенциями (знаниями) в области регулирования цифровой экономики;

- снятие ключевых правовых ограничений и создание отдельных правовых институтов, направленных на решение первоочередных задач формирования цифровой экономики;

- формирование комплексного законодательного регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики;

- принятие мер, направленных на стимулирование экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий, сбором и использованием данных;

- формирование политики по развитию цифровой экономики на территории Евразийского экономического союза, гармонизацию подходов к нормативному правовому регулированию, способствующих развитию цифровой экономики на пространстве Евразийского экономического союза;

- создание методической основы для развития компетенций в области регулирования цифровой экономики [33, с .54].

Учитывая необходимость нормативно-правовой регламентации большинства мероприятий, которые планируется реализовать в целях достижения поставленных целей в рамках базовых и прикладных направлений развития цифровой экономики, при разработке и реализации концепций первоочередных, среднесрочных и комплексных мер по совершенствованию правового регулирования цифровой экономики в рамках направления по нормативному регулированию необходимо в полной мере учитывать предложения по нормативно-правовому регулированию иных базовых и прикладных направлений, что предполагает тесное взаимодействие создаваемых по каждому направлению центров компетенций с центром компетенций, обеспечивающим мониторинг и совершенствование правового регулирования цифровой экономики [25, с .239].

В числе основных задач центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства а также

крупных участников ВЭД – оказание информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности, а также содействие выходу отечественных компаний на международные рынки товаров, услуг и технологий посредством проведения маркетинговых исследований, продвижения информации о компании за рубежом, организации встреч и переговоров с иностранными партнерами, оказания помощи в стандартизации и сертификации, продукции, др.

Основными целями направления, касающегося информационной инфраструктуры, являются:

- развитие сетей связи, которые обеспечивают потребности экономики по сбору и передаче данных государства, бизнеса и граждан с учетом технических требований, предъявляемых цифровыми технологиями;
- развитие системы российских центров обработки данных, которая обеспечивает предоставление государству, бизнесу и гражданам доступных, устойчивых, безопасных и экономически эффективных услуг по хранению и обработке данных на условиях и позволяет в том числе экспортировать услуги по хранению и обработке данных;
- внедрение цифровых платформ работы с данными для обеспечения потребностей власти, бизнеса и граждан;
- создание эффективной системы сбора, обработки, хранения и предоставления потребителям пространственных данных, обеспечивающей потребности государства, бизнеса и граждан в актуальной и достоверной информации о пространственных объектах.

В рамках реализации мер по поддержке экспортного потенциала планируется создание региональных интегрированных центров - партнёрской программы Консорциума «EEN-Россия», нацеленной на поддержку интернационализации, то есть на развитие международного и межрегионального делового, технологического и научного партнёрства предприятий малых и средних форм, а так же научных учреждений в разных странах – участниках данной программы.

Основной задачей сети региональных интегрированных центров является продвижение отечественных товаров и услуг, технологий и научных разработок на межрегиональные рынки, рынки стран Европейского союза и членов сети Enterprise Europe Network путем распространения данных о российских субъектах малого и среднего предпринимательства и их намерениях по установлению деловых/технологических/научных связей с зарубежными партнерами.

Кроме того, в рамках комплекса мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, осуществляемых Минэкономразвития России, в субъектах Российской Федерации создаются центры кластерного развития, в задачи которых входит организационное проектирование цепочек производственного взаимодействия малых и средних предприятий с крупным бизнесом (в том числе иностранным).

Таким образом, исходя из совокупности всех нововведений и направлений в реализации и поддержке экспорта предприятий через внедрение информационных технологий неизбежно будет способствовать росту числа компаний с большим инвестиционным и торговым международным потенциалом, способных как удерживать позиции лидеров в мировой экономике, так и на внутреннем рынке. Нормативная регламентация путем принятия соответствующих НПА и законом государством, направленная на стимулирование экспорта, будет основополагающим фактором при формировании потенциала отечественных компаний сегмента ВЭД.

2 АНАЛИЗ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО «МАЯК КАНЦ»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ООО «Маяк Канц»

Предприятие ООО «Маяк Канц» образовано в 2005 году на базе существующего цеха ББТ (бумажно-беловых товаров) полиграфического производства ОАО «Маяк».

Компания выпускает и реализует широкий ассортимент школьных и общих тетрадей, папок для акварели и рисования.

Место нахождения общества: г. Пенза, ул. Бумажников, 1. Почтовый адрес общества: 440606, г. Пенза, ул. Бумажников, 1.

ООО «Маяк Канц» осуществляет следующие основные виды деятельности:

- производство школьных и общих тетрадей;
- производство папок для акварели и рисования;
- производство по заказам предприятий и организаций полиграфической продукции;
- оказание услуг населению и другим промышленным предприятиям.

История создания ООО «Маяк Канц» уходит в далекий 1850 год, когда под руководством Купца 2-ой гильдии Петра Васильевича Сергеева - основателя Сурской писчебумажной фабрики в г. Пензе, на тот момент окончено строительство и производятся первые партии бумаги.

Строительство фабрики началось весной 1849 года и уже 14 июня 1850 года на фабрике отливается первая бумага. На бумажной фабрике П.В. Сергеева в тот момент изготавливается бумага писчая и почтовая разных сортов.

В 1988 году были пущены в эксплуатацию четыре обоепечатные машины МТО-130 с высоким способом печати. Машины были изготовлены в ремонтно-механическом цехе предприятия, пуско-наладочные работы обоепечатных машин осуществлялись собственными силами.

Немного позднее на этом же участке были смонтированы еще 2 обоепечатные машины и 4 раскатных полуавтомата. В 1990-91 г.г. на территории фабрики велось строительство нового производственного цеха, в котором с декабря 1991 года начала действовать новая поточная линия «Олимпия-716 (Германия) по выпуску многокрасочных обоев. В 1996 году была смонтирована машина глубокой печати «Пламаг-700», позволяющая выпускать обои высокого качества с использованием декоративных покрытий (перламутр, серебро, золото).

С 1999 года на предприятии начали выпуск моющихся обоев на грунтовально-кашировальной машине «Бродбери» и обоев с тиснением по рисунку. В 2003 году начат выпуск виниловых обоев и обоев дуплекс с использованием оборудования зарубежных производителей «Зум-6-800», «Зум-Д», «Эмерсон», «Ольбрих». В начале 2005 года была установлена новая французская линия глубокой печати «Комекси», которая позволила начать выпуск обоев ПВХ (супер-моющиеся обои) и обоев под покраску на флизелиновой основе.

5 марта 1992 года Пензенская бумажная фабрика «Маяк революции» была преобразована в открытое акционерное общество и зарегистрирована как юридическое лицо с названием ОАО «Маяк». Общим собранием генеральным директором ОАО «Маяк» был избран Василий Алексеевич Вдонин.

4 апреля 2005 года производство бумажно-беловых товаров ОАО «Маяк» было выделено в отдельное предприятие ООО «Маяк Канц» специализирующееся на производстве школьных и общих тетрадей, альбомов для рисования. За последнее время на предприятии освоено производство новых изделий, расширена гамма дизайнов общих тетрадей,

увеличен ассортимент альбомов для рисования, все это позволило увеличить объем производства и продаж.

В рамках стратегии развития проведена модернизация поточных линий, приобретено и установлено автоматическое упаковочное оборудование с использованием термоусадочной пленки, которое направлено на увеличение производительности и выход на рынок с упаковкой, которая соответствует современным требованиям потребителей. Все это позволило предприятию в условиях серьезной конкуренции занимать лидирующие позиции среди производителей школьных и общих тетрадей в России входя в тройку крупнейших.

Продукция отгружается по России и на экспорт в Казахстан, Киргизию и Армению. Продукция, произведенная ООО «Маяк Канц», удостоена множеством наград и премий, среди которых «100 Лучших товаров России», Знак качества «Лучшее детям», диплом «Предприятие высокого качества».

По итогам 2016 года ООО «Маяк Канц» награждено дипломом «Лучший экспортер года».

В соответствии с программой основных мероприятий по развитию ООО «Маяк Канц» на 2021 год основными направлениями работы подразделений и служб предприятия было снижение затрат на производство продукции, совершенствование действующих технологических процессов, освоение новых видов бумаг, выход на проектную мощность БДМ №2, повышение надежности в работе бумагоделательных машин.

Своевременно решались вопросы обеспечения производства сырьем и материалами. Вовлечено во вторичную переработку более 106 тыс. тонн макулатуры.

Осуществляются меры по обеспечению устойчивой работы действующих объектов инфраструктуры, в том числе очистных сооружений. Выполнена весомая часть мероприятий по энергосбережению, снижению потребления свежей технологической воды.

Всего общая сумма капитальных вложений, направленная на развитие

производства, в 2021 году составила около 98,6 млн. руб.

Освоено производство бумаги и картона с отработкой режимов подготовки массы, отлива бумажного полотна, прессования, сушки, стабилизации качественных характеристик продукции и выходом на проектную мощность БДМ №2 в 6000 тонн в месяц, проведены выработки продукции с использованием пленочного пресса для повышения механической прочности вырабатываемого ассортимента.

В 2021 году проведен капитальный ремонт бумагоделательной машины № 2 с заменой узла наката.

Во время проведения капитального ремонта бумагоделательной машины №3 произведена замена в постоянной части напорной сортировки для улучшения очистки небеленого волокна.

В связи с увеличением совокупного объема производства продукции предприятиями ООО «Маяк Канц» возникла потребность в дополнительных энергетических ресурсах. Очередным крупным инвестиционным проектом с объемом инвестиций более 2 млрд. рублей является реализация проекта «Собственной генерации» с установкой газовых турбин и котлов-утилизаторов для производства электрической и тепловой энергии.

Разработчиком проекта является проектная организация ЗАО «Свеко Союз Инжиниринг» (г. Москва), генеральным подрядчиком фирма ООО «ЭнергоТехМонтаж» (г. Саранск). В августе 2015 года были выбраны поставщики и заключены контракты на поставку основного и вспомогательного оборудования.

Основными направлениями развития производства на 2022 год являются:

- совершенствование технологии на действующих бумагоделательных машинах,
- расширение ассортимента вырабатываемых видов тетрадей и иных изделий из бумаги;
- стабилизация режима подготовки массы из макулатуры на основе

беленого волокна;

- совершенствование технологического процесса производства продукции с улучшением их качественных показателей и сокращением затрат на производство продукции;

- участие ООО «Маяк Канц» в реализации проекта «Установка генерирующих мощностей до 16 мВт» с целью снижения затрат на потребляемые энергоресурсы;

- разработка мероприятий по дальнейшей модернизации и реконструкции очистных сооружений;

- продолжение работ, связанных с разработкой проекта санитарно-защитной зоны предприятия.

В ООО «Маяк Канц» большое внимание уделяется разработке и созданию красочных обложек для тетрадей и папок для художественного рисования.

В компании создан художественный совет, который принимает коллегиальное решение по утверждению изображений обложек. В него входят дизайнеры, специалисты маркетинга, технологи. Работа ведется с разными авторами, среди них студенты Пензенского художественного училища.

Герои мультфильмов, звезды кино и эстрады размещаются с разрешения правообладателей этих изображений. Для использования их образа необходимо приобретать лицензию, стоимость которой может достигать до 15 процентов от цены тетради.

В последнее время значительно растет доля СТМ — собственных торговых марок.

Это когда кто-то из федеральных канцелярских операторов выкупает лицензию и обращается в компанию за производством продукции. ООО «Маяк Канц» замаркировано в изделии только как производитель, но дистрибуцию продукта полностью обеспечивает правообладатель дизайна, то есть фирма не может продать эту тетрадь никому, кроме той организации,

которая разместила заказ.

Для тонких тетрадей, используемых в начальной школе, по-прежнему актуальны однотонные обложки, чтобы не отвлекали детей от уроков.

В течение 2020 г. своей деятельности ООО «Маяк Канц», сумело обеспечить функционирование компании с прибылью. За 2021 год объем производства продукции и оказанных услуг составил 2839,7 млн. рублей, рост объема производства к предыдущему году составил 146,9%. Выработка продукции за отчетный год достигла 104,8 тыс.тонн и превысила уровень 2019 года на 10,0% (на 9,7 тыс.тонн).

ООО «Маяк Канц» ежегодно увеличивает как объем товарной продукции, так и ассортимент.

Динамика изменения основных показателей – выручки и чистой прибыли, представлена на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 - Динамика изменения соотношения между выручкой и чистой прибылью ООО «Маяк Канц» в 2017-2020 гг.

В целом, исходя из продемонстрированного соотношения, можно сделать вывод, что в целом предприятие находится в достаточно стабильном положении в отрасли, что подтверждает довольно большая величина показателей выручки и чистой прибыли.

В 2020 году было произведено продукции на 230 миллионов рублей, а за 2021 год объем товарной продукции достиг 450 миллионов рублей. В натуральном выражении годовое производство школьных тетрадей выросло до 150-180 миллионов штук, общих – до шести миллионов штук.

При этом появилась новая продукция – папки для акварели, альбомы для рисования, сейчас их выпуск составляет более 6,7 миллиона за год.

Состояние активов организации представлено на рисунке 2.2.

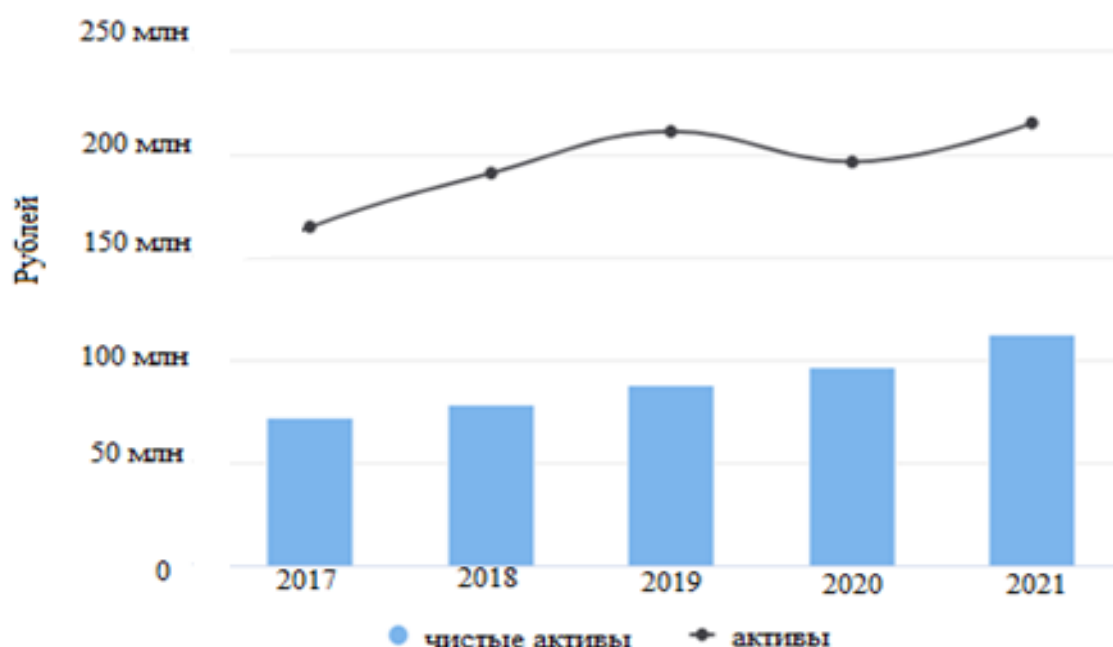


Рисунок 2.2 - Динамика активов ООО «Маяк Канц» в 2012-2020 гг.

Таким образом, выручка ООО «Маяк Канц» за 2021 год составила 645 млн. руб. (+30% за год) - 9 место среди 72 предприятий в отрасли, что соответствует сильному положению организации в отрасли, активы на 31 декабря 2021 составили 297 млн. руб. (+38% за год), данный показатель отмечен большой динамикой роста, чистая прибыль ООО «Маяк Канц» составила за 2021 год: 55,7 млн. руб. (+248% за год), что также отражает высокую конкурентоспособность организации.

2.2 Анализ экспортного потенциала ООО «Маяк Канц»

Основной деятельностью предприятия является поставка и продажа тетрадей школьных и общих. Штатная численность сотрудников ООО «Маяк Канц» составляет 120 человек. Организационная структура представлена на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 - Организационная структура предприятия ООО «Маяк Канц»

В компании функционируют следующие отделы, которые подчиняются непосредственно генеральному директору:

- отдел снабжения;
- юридический отдел;
- отдел по информационным технологиям;
- бухгалтерия;
- менеджер по персоналу;
- отдел по маркетингу;
- коммерческий отдел.

Внутреннюю среду компании можно определить как довольно успешную систему поставок. Также не последнее место ООО «Маяк Канц» занимает во внешнеэкономических отношениях. Организация сотрудничает и осуществляет поставки тетрадей крупным белорусским, украинским и казахским компаниям.

Организационная структура ООО «Маяк Канц» характеризуется как линейно-функциональная.

Линейно-функциональная структура управления, состоит из:

- линейных подразделений, осуществляющих в организации основную работу;

- специализированных обслуживающих функциональных подразделений.

Линейные звенья принимают решения, а функциональные подразделения информируют и помогают линейному руководителю в разработке конкретных вопросов и подготовке соответствующих решений, программ, планов для принятия конкретных решений.

В основу построения организационной структуры управления ООО «Маяк Канц» были положены следующие принципы: обеспечения оптимальной управляемости системы, минимальное количество ступеней и звеньев управления, повышение степени централизации линейного и функционального управления, научно-обоснованного разделения и кооперации труда в аппарате управления предприятием, обуславливающие устойчивые связи между линейными руководителями и функциональными специалистами как внутри подразделений, так и между ними.

Структура управления дает представление о том, какие подразделения, службы или отдельные исполнители входят в аппарат управления, как они специализированы и каковы их соподчиненность и взаимосвязи.

Коммерческий отдел является самостоятельным структурным подразделением ООО «Маяк Канц» и подчиняется непосредственно директору ООО «Маяк Канц»

Возглавляет отдел начальник коммерческого отдела ООО «Маяк Канц», который назначается на должность и освобождается директором «ООО «Маяк Канц»

Основными задачами являются:

- организация и планирование обеспечения товарами в соответствии с закрепленной за подразделением номенклатурой;

- изучение конкурентной ситуации с целью экономичного расходования средств с учетом требований, предъявляемых к качеству и техническому уровню импортируемой продукции и услуг;

- проведение постоянной работы с поставщиками продукции с целью улучшения их качества.

- основными функциями коммерческого отдела являются:

- осуществлять планирование закупок товара согласно закрепленной номенклатуре.

- рассчитывать потребность в различных видах продукции согласно плану поставок и утвержденных норм.

- осуществлять регулирование платежей согласно утвержденным денежным средствам, соблюдать запланированные технико-экономические показатели отдела.

- подготавливать, оформлять, заключать и исполнять контракты, соглашения на закупку товара согласно закрепленной номенклатуре

- создавать достоверную информационную базу о потенциальных поставщиках, стратегии изменения цен на различные виды товаров.

- осуществлять протокольную работу с иными фирмами.

- оформлять рекламационные акты на возврат некачественных товаров.

Анализ и первичная оценка поставщиков осуществляется на основе их способности выполнять требования контракта на закупки по следующим критериям:

- соответствие качества продукции требованиям нормативной документации;

- способность изготавливать (поставлять) требуемую номенклатуру товара в необходимых объемах;
- уровень и стабильность цен на товар;
- формы расчетов за товар с поставщиками;
- коммерческие предложения поставщиков;
- сроки выполнения текущих и экстренных заказов;
- вид и материал тары, упаковка, транспортирования и хранения;
- наличие у поставщика резервных мощностей;
- затраты на транспортировку;
- опыт сотрудничества;

Решение о выборе поставщика утверждает директор ООО «Маяк Канц».

Внешекономическая деятельность компании строится по двум направлениям – импортному и экспортному.

Можно выделить следующие основные этапы осуществления операций по экспорту:

Комплекс экспортных операций, которые будут осуществляться при организации поставки таких товаров за рубеж, достаточно обширен и включает в себя следующие основные этапы и инструменты.

Маркетинговое исследование.

Планируя продажу промышленных товаров за рубежом, ООО «Маяк Канц» обязательно проводит и маркетинговое исследование потенциальных рынков сбыта.

Целью маркетинговых исследований ООО «Маяк Канц» во время экспорта является определение наиболее привлекательного иностранного рынка и поиск потенциального иностранного покупателя. Маркетинговые исследования не всегда могут дать ответы на все интересующие вопросы, а полученная информация может содержать неточности. в то же время маркетинговые исследования являются наиболее эффективным инструментом, который позволяет принимать решения о выходе на тот или

иной иностранный рынок и снижать риски на приемлемом уровне.

Изучение потенциального рынка.

Этот процесс включает в себя оценку емкости рынка, изучение конкурентов, изучение ценового предложения на конкретном рынке, изучение национальных и культурных особенностей рассматриваемого рынка. Емкость рынка - это объем товаров или услуг, которые предлагаются и покупаются на рынке конкретной страны.

Согласно результатам исследования, ООО «Маяк Канц» может разработать собственный ассортимент в соответствии с требованиями покупателей или модифицировать существующий, улучшить упаковку и маркировку.

Поиск покупателя.

Есть два способа поиска - активный и пассивный.

Пассивный поиск подразумевает ожидание, пока покупатель сам найдет продавца, наличие веб-сайта, обязательно двуязычного, и его продвижение в поисковых системах, а также прямую и контекстную рекламу. Чтобы обеспечить активный подход, ООО «Маяк Канц» организует поиск покупателей для участия в выставочных и ярмарочных мероприятиях, бизнес-миссиях, проводит прямые переговоры или общается по Skype; отправляет звонки и рассылки.

Важно определить тип покупателя: оптовый и розничный, конечный пользователь или посредник в продаже. Разница между оптовым покупателем и розничным покупателем заключается в объеме поставок.

Прямой выход на рынок означает, что компания работает с внешним контрагентом напрямую. Сделка заключается непосредственно с иностранным покупателем потребителем продукта экспортера. Преимущество этого метода заключается в том, что он обеспечивает максимальную прибыль экспортеру, в отличие от экспорта через посредников, что требует дополнительных затрат. Заметным ограничением является то, что при внедрении этого метода требуется больше времени для

создания клиентской базы за рубежом, размещения товаров на рынке и удержания позиций.

Подготовка товара к рынку потребителя.

По результатам оценки соответствия требованиям технических регламентов (директив) выдается или регистрируется третьей независимой стороной или непосредственно заявителем документ об оценке соответствия. Документы об оценке соответствия бывают следующими: — декларация о соответствии (Declaration of Conformity); — сертификат соответствия (Certificate of Conformity) — или иной документ, предусмотренный процедурами оценки соответствия (например, свидетельство о государственной регистрации) (рисунок 2.4).

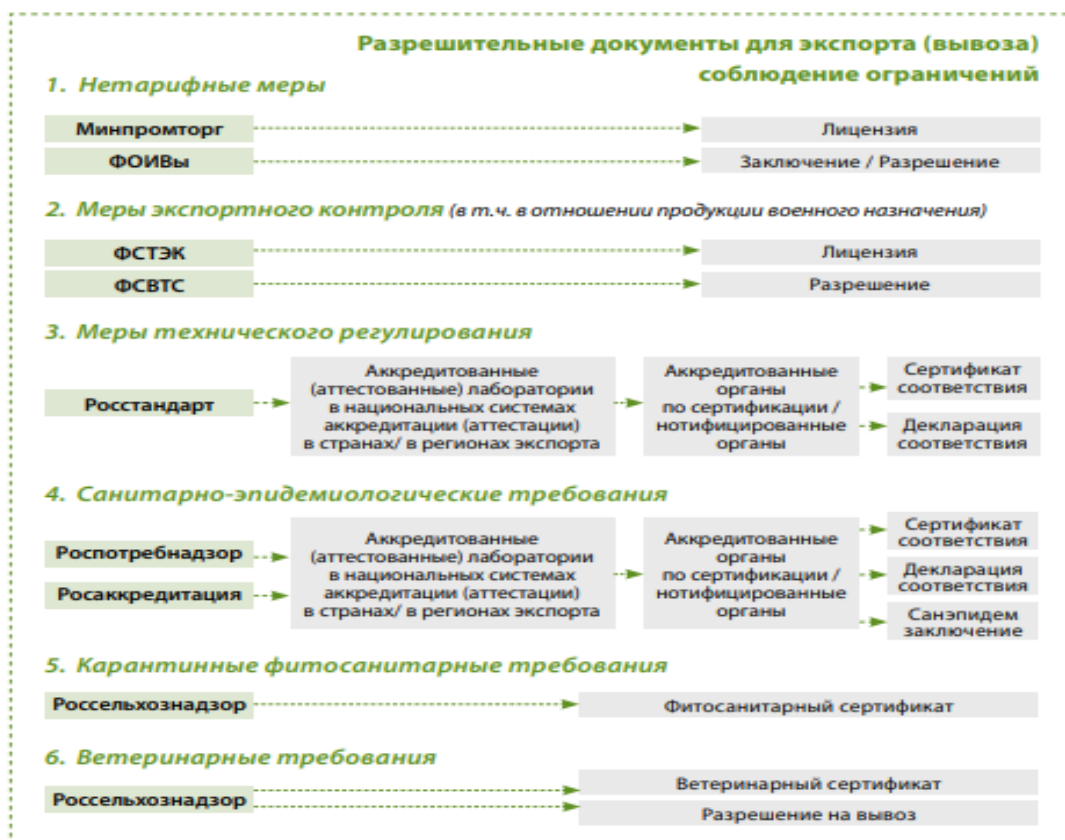


Рисунок 2.4 - Схема получения разрешительных документов для экспорта ООО «Маяк Канц»

После определения страны, из которой будет экспортироваться товар, необходимо четко понимать, как к этому подготовиться, какие документы

необходимо получить при экспорте товара из России и его импорте на зарубежный рынок. Отправитель должен точно знать основные требования к разрешениям. Это поможет правильно спланировать время подготовки товара к отправке и распределить задачи внутри команды. Необходимо будет получать разрешения при вывозе товаров с таможенной территории ЕАЭС и при ввозе товаров на территорию иностранного государства.

При подготовке товара ООО «Маяк Канц» к экспорту нужно подумать не только о разрешительных документах. Необходимо также защитить товар и технологии от возможных посягательств со стороны конкурентов. Интеллектуальная собственность (ИС) — это совокупность личных неимущественных и имущественных прав (интеллектуальные права) на результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащих авторам, их наследникам и иным юридическим и физическим лицам согласно закону или договору.

Выбор партнера ООО «Маяк Канц» и переговоры о заключении внешнеторгового контракта.

Подготовка к переговорам состоит из пяти этапов: постановка и задачи, сбор информации, анализ позиции партнера, разработка стратегии и тактики, определение концепции переговоров, решение организационных вопросов, где, когда и как проводить переговоры.

При сборе информации, анализе позиции и потенциального партнера и определении концепции переговоров необходимо ответить на следующие вопросы:

- полномочия партнера для принятия решений: требуется ли координация с другими вышестоящими органами;
- приоритеты партнера, какой минимальный и реалистичный проект контракта может удовлетворить его запросам;
- насколько компетентны контрагенты;
- насколько партнеры вовлечены в процесс принятия решений.

При подготовке к международным переговорам особое внимание

следует уделять культурным традициям иностранных партнеров, особенностям национального менталитета и национальному стилю ведения переговоров. В то же время необходимо помнить о первой цели переговоров - заключении выгодного контракта. решение организационных вопросов переговоров должно определяться с учетом деловых, политических и психологических обстоятельств.

Стороны самостоятельно определяют, законодательством какой страны будут регулироваться их отношения.

При этом стороны неохотно используют право страны контрагента из-за незнания законодательства другой страны или иностранного языка. В этом случае удобнее воспользоваться международным правом, например ИНКОТЕРМС, которые содержат унифицированные правила по вопросам внешнеэкономической деятельности. ИНКОТЕРМС (International commercial terms) — это международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области ВЭД, прежде всего относительно места перехода ответственности от продавца к покупателю.

Основные принципы, регулируемые в терминах ИНКОТЕРМС:

- распределение между продавцом (экспортером) и покупателем транспортных расходов по доставке товара;
- момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или случайной гибели груза.

Соблюдение логистических и таможенных формальностей.

Таможенная процедура экспорта товаров может быть описана кратко: подготовить и оформить документы, оплатить пошлину. Несмотря на кажущуюся простоту, прохождение таможни строго регламентировано, а несоблюдение таможенных норм может повлечь незапланированные расходы на штрафы.

Законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие упрощения процедур при экспорте:

- сокращение и установление исчерпывающего перечня документов, представляемых экспортерами для помещения под таможенную процедуру экспорта товаров, к которым не применяются вывозные таможенные пошлины;

- сокращение предельных сроков выдачи разрешения на вывоз (выпуск товаров до трех (двух) часов в случае выпуска) товаров, к которым не применяются вывозные пошлины;

- отказ от предоставления таможенным органам сведений о стоимости товаров (кроме статистической стоимости), если к товарам не применяются вывозные пошлины;

- установление специфической ставки сборов за совершение таможенных операций, не зависящей от стоимости товаров.

Организация расчетов между партнерами.

Во внешнеторговом контракте описаны обязанности продавца в части поставки товара покупателю и обязанность покупателя оплатить этот товар. В то же время в российском валютном законодательстве предусмотрена обязанность каждого экспортера получить оплату за товар. В противном случае экспортер может быть привлечен к ответственности. В процессе подготовки и подписания внешнеторгового контракта обязательно обсуждается вопрос о сроках и форме оплаты, а также о выборе валюты платежа.

Итак, сначала стороны должны договориться о валюте платежа, в которой будут производиться расчеты. Она может быть установлена в валюте страны экспортера, страны импортера либо в валюте третьей страны. Валюта платежа может совпадать или не совпадать с валютой цены.

При выборе той или иной формы расчетов важно учитывать степень риска неполучения оплаты от покупателя, распределение форм расчетов с точки зрения рисков экспортера и импортера. Как определено выше, аккредитивная форма расчетов является наиболее безопасной и для импортера, и для экспортера.

При выборе способа транспортировки наибольшее внимание уделяется стоимости перевозки. Стоимость международной перевозки обычно определяется исходя из стоимости и объема предоставленных услуг. Также, можно сказать, она является своеобразной функцией рыночного спроса и степени монополизации рынка перевозчиком.

Отделом внешнеэкономических отношений за 2019 год было оформлено 12 таможенных деклараций, за 2020 год 77 таможенные декларации, за 2021 год 132 таможенные декларации, наглядно количество оформленных деклараций представлено на рисунке 2.5.

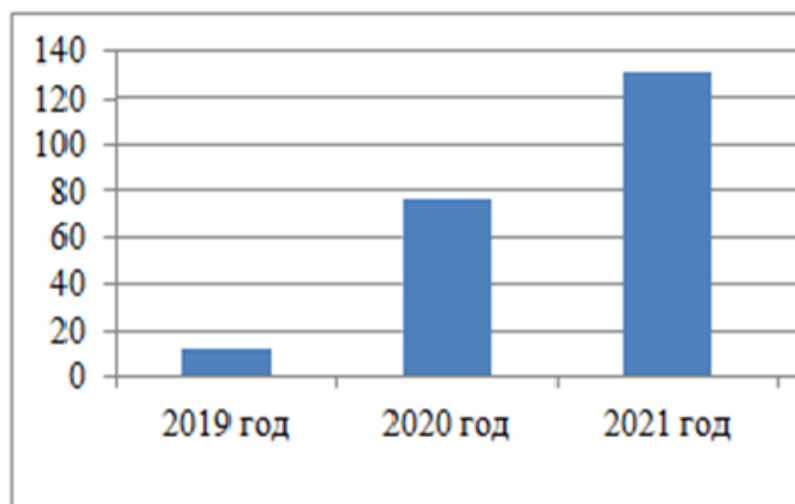


Рисунок 2.5 - Количество ДТ, оформленных ООО «Маяк Канц» за 2019-2021 гг.

Количество поданных таможенных деклараций за исследуемый период растет, это говорит об увеличении объемов внешнеэкономической деятельности на предприятии, а также о необходимости постоянного контроля за принимаемыми решениями и мерами в области таможенной деятельности, в том числе, выбора способа декларирования – нанимать ли штатного специалиста или же использовать услуги таможенного представителя.

В данный момент компания пользуется услугами ООО «РМЦ», который осуществляет большой спектр услуг по таможенному оформлению.

Анализ внешнеэкономической деятельности ООО «Маяк Канц» позволяет эффективно развивать внешнеэкономические связи и обеспечить финансовую устойчивость за счет снижения возможного влияния риска.

Анализируя объем внешнеэкономической деятельности ООО «Маяк Канц» следует отметить, что в деятельности предприятия преобладают экспортные операции. Это связано с большим экспортным потенциалом и ориентацией на потребителя продукции за рубежом, а также с активной экспортной политикой компании в отношении сотрудничества и налаживания долгосрочных отношений с партнерами, что не может не сказываться на расширении ассортимента поставляемой продукции.

Анализ экспорта в зависимости от стран приведен на рисунке 2.6.

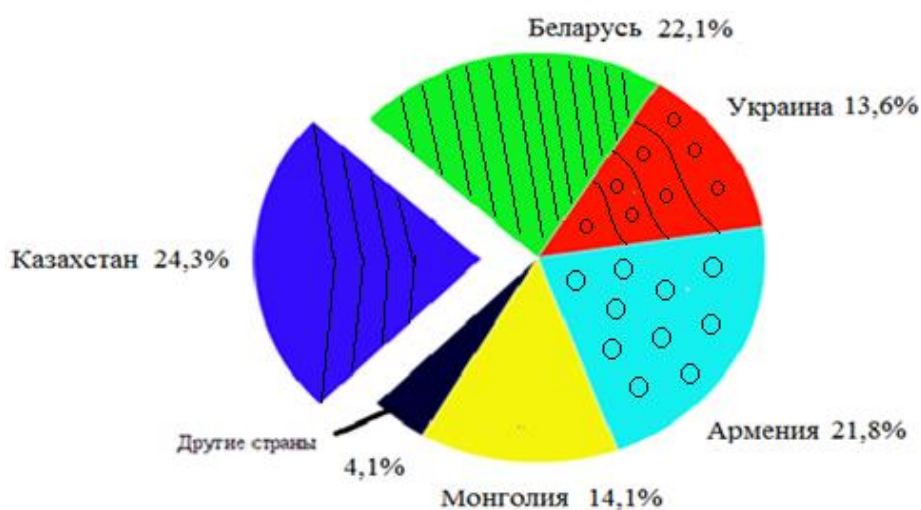


Рисунок 2.6 - Структура экспорта ООО «Маяк Канц»

Значительная часть экспорта сосредоточена на страны СНГ, рынок которых является наиболее доступным для отечественного производителя и наиболее востребован для осуществления экспортных операций в данном направлении.

Таким образом, на основании приведенных данных можно сделать вывод, что ООО «Маяк Канц» обладает достаточно большим

внешнеэкономическим потенциалом.

Однако в деятельности компании присутствуют существенные моменты организации внешнеэкономической деятельности на предприятии, связанных с осуществлением экспортных операций. Это связано, прежде всего, с глобальной политикой цифровизации, которая предусматривает использование цифровых технологий на всех этапах деятельности компании, связанных с исполнением экспортных контрактов и соглашений.

2.3 Особенности внедрения информационно-коммуникационных технологий на ООО «Маяк Канц»

Рассматривая процесс внедрения информационных технологий в деятельность такой крупной компании, как ООО «Маяк Канц», необходимо учитывать, что приоритетным направлением в развитии ИКТ является совершенствование взаимодействия и информационного обмена между предприятиями и таможенными органами, так как большая часть деятельности таких фирм строится на международной торговле и, соответственно, на оформлении различных таможенных документов и непосредственной работе с представителями таможенных ведомств.

Сегодня использование различных Интернет-технологий и WEB-сервисов является одним из наиболее перспективных направлений по взаимодействию ФТС России с участниками внешнеэкономической деятельности. В условиях перехода к электронному документообороту предприятиям необходимо комплексно внедрять ИКТ, перспективность которых не раз подтверждалась практикой их использования.

В ООО «Маяк Канц» в настоящий момент происходит становление информационной среды, призванной обеспечить компании полное соответствие курсу всеобщей цифровизации, проходящее по различным направлениям.

Одной из перспективных стратегий развития информационного обмена

ООО «Маяк Канц», и таможенных органов является использование технологических средств, разрабатываемых непосредственно для упрощения и ускорения всех операций, осуществляемых при таможенном оформлении товара на экспорт.

В настоящий момент таким средством является автоматизированная система «Личный кабинет участника ВЭД», доступная на официальном сайте ФТС России.

Чтобы начать работу в системе, участнику ВЭД необходимо:

- иметь на своем компьютере интернет-браузер (для работы в среде сети Интернет);
- зарегистрироваться на портале и получить подтверждение о регистрации;
- подать заявку на получение ЭЦП (электронной цифровой подписи) и получить ее;
- приобрести и установить на своем компьютере: антивирусную программу, программу КриптоПро CPS (для работы с ЭЦП) и настроить ее на полученную ЭЦП.

АС «Личный кабинет участника ВЭД» предназначена для персонифицированного информационного взаимодействия участника ВЭД с таможенными органами. Система включает в себя ряд информационных сервисов:

- административные правонарушения;
- акцизные марки;
- валютный контроль;
- информирование о вывозе товаров;
- калькулятор таможенных платежей;
- лицевой счет;
- предварительное информирование;
- разрешительные документы и т.д.

Сервисы Личного кабинета позволяют:

- формировать электронные документы (декларации, отчеты, уведомления, описи документов и др.);
- отправлять электронные документы в таможенные органы (ТО);
- хранить электронные документы;
- запрашивать и получать информацию из ТО.

Учитывая реализованный функционал, АС «Личный кабинет участника ВЭД» фактически является многофункциональной системой электронного документооборота между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами России.

Большинство сервисов предназначены для их эксплуатации юридическими лицами с ЭП, кроме того, назначение многих из них предполагает наличие у лица определенного статуса: таможенный представитель, владелец таможенного склада, владелец склада временного хранения, владелец магазина беспошлинной торговли, правообладатель (его представитель) объекта интеллектуальной собственности, физическое лицо, декларирующее товары в личных целях, и т.д.

Так, посредством сервиса «Личный кабинет» документы, подписанные электронной подписью, могут передаваться по каналам связи в удаленном режиме без пересылки материального носителя документа. Также, некоторые сервисы предоставляют возможность работы, как с электронной подписью, так и без нее, например:

- сервис «Статистическое декларирование» при условии работы в разделе «Подготовка статистической формы для подачи на бумажном носителе». Назначение данного сервиса – предоставление статистических форм, необходимых для учета перемещения товаров при взаимной торговле Российской Федерации с государствами-членами Евразийского экономического союза;

- сервис «Предварительное информирование в морских портах» позволяет предоставить сведения в электронном виде о товарах и транспортных средствах до пересечения ими таможенной границы

Российской Федерации с целью использования предварительной информации при таможенном оформлении и контроле;

- сервис «Пассажирская декларация» – это сервис, обеспечивающий информационное взаимодействие декларанта с таможенным органом в целях совершения таможенных операций в отношении товаров личного пользования, товаров, перемещаемых в сопровождаемом, несопровожаемом багаже или доставляемых перевозчиком, с применением пассажирской таможенной декларации.

Для упрощения работы пользователя, при необходимости постоянного либо частого использования определённой группы Сервисов, в Личном кабинете предусмотрена возможность выбрать необходимые пользователю Сервисы в «Избранные», что позволяет оптимизировать работу с программой и снизить время на поиск необходимого Сервиса[12, с .240].

Непосредственное взаимодействие с системой осуществляется в ходе работы специалистов ООО «Маяк Канц», когда необходимо подать декларацию, статистическую форму и другие документы для таможенных целей, необходимые для успешного прохождения автомобилей компании с грузом произведенной продукции через границу.

Использование «Личного кабинета» позволяет существенно сократить трудовые и временные затраты при осуществлении таможенного оформления ООО «Маяк Канц», особенно в условиях постоянно растущего объема отгрузок, а также снижает к минимуму риск ошибок при заполнении документов или их утери в ходе взаимодействия с таможенными органами. Данное направление является самым перспективным для внедрения и всестороннего использования специалистами предприятия ООО «Маяк Канц» вследствие развития и совершенствования информационно-коммуникационной среды предприятия.

Напрямую с деятельностью ООО «Маяк Канц» связаны технологии автоматического выпуска и автоматической регистрации, которые являются инновационными и представляют большой интерес для использования на

предприятию в целях совершенствования информационного обмена.

Автоматический выпуск – это одно из направлений ускорения совершения таможенных операций, так как решение о выпуске товара принимается компьютером, а не должностным лицом таможенного органа. Таможенный контроль занимает гораздо меньше времени, что, в свою очередь, в немалой степени способствует решению одной из главных задач – улучшению инвестиционного климата и предпринимательской инициативы в стране и на отдельных предприятиях-участниках внешнеторговой деятельности.

Среднее время с момента принятия электронного документа информационной системой таможенных органов до автоматического выпуска в отношении товаров, помещаемых под таможенную процедуру экспорта, в среднем составляет 1-2 минуты, помещаемых под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления - 5-6 минут, что само по себе несет в себе огромный потенциал для участников ВЭД за счет совершения гораздо большего объема операций за меньший промежуток времени.

Первая декларация, выпущенная в автоматическом режиме, поданная ООО «Маяк Канц», была выпущена 19.10.2017 в Монголию, с этого момента ежемесячно осуществляется автоматический выпуск документов данного вида, что положительно сказывается на деятельности предприятия, способствуя росту грузопотоков и соответственно, прибыли, за счет более быстрого формирования пакета документов, необходимого для выпуска товара.

Однако доля автоматически выпущенных деклараций ООО «Маяк Канц» в их общем числе сравнительно невелика, что связано с недостаточной оптимизацией применения информационно-коммуникационных технологий на предприятии.

Динамика автоматического выпуска деклараций на предприятии ООО «Маяк Канц» представлена на рисунке 2.7

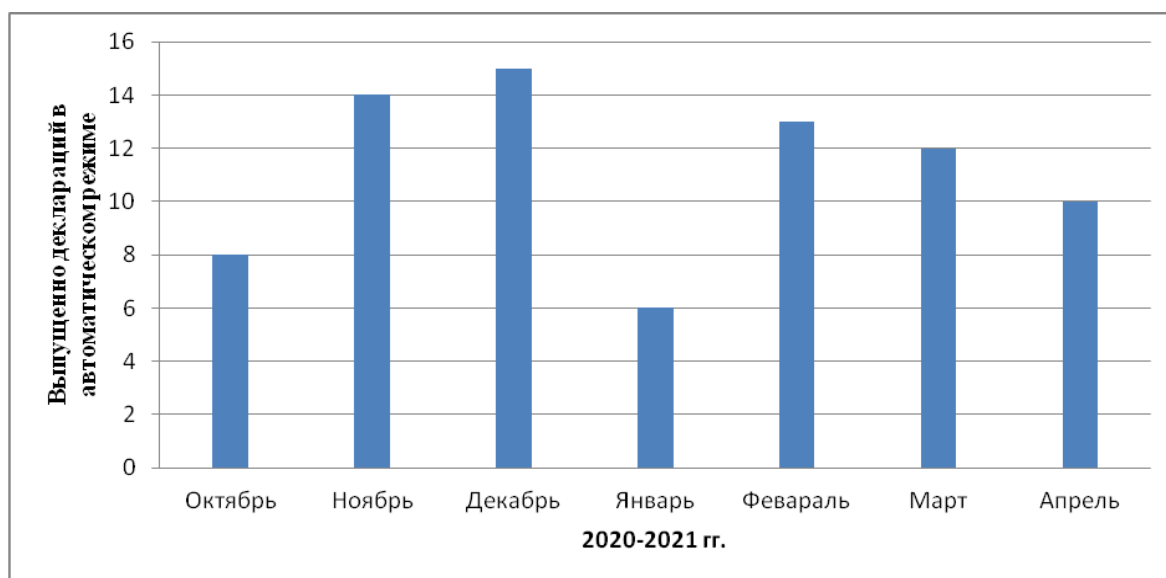


Рисунок 2.7 - Объем деклараций, поданных ООО «Маяк Канц» и выпущенных в автоматическом режиме, 2020-2021 гг.

Данная диаграмма показывает, что наибольшее количество деклараций с применением технологии автовыпуска, которые подготавливает и подает в таможенные органы фирма, приходится на конец года и постепенно сокращается к лету, это связано с объемом осуществляемых отгрузок, рост которого также приходится на последние месяцы года и достигает минимума в летние месяцы, что еще раз подтверждает актуальность технологии.

Автоматическая регистрация, наряду с автовыпуском, является перспективной технологией, способствующей ускорению совершения таможенных операций и информационного обмена между предприятиями и таможенными органами[45, с .321].

Реализация данной технологии на ООО «Маяк Канц» исключает возможность участия должностного лица таможенного органа в регистрации декларации на товары и значительно сокращает в целом сроки таможенных операций, что приводит к росту объема поставок предприятий вследствие более быстрого выпуска товаров.

Порядок автоматической регистрации представлен на рисунке 2.8.

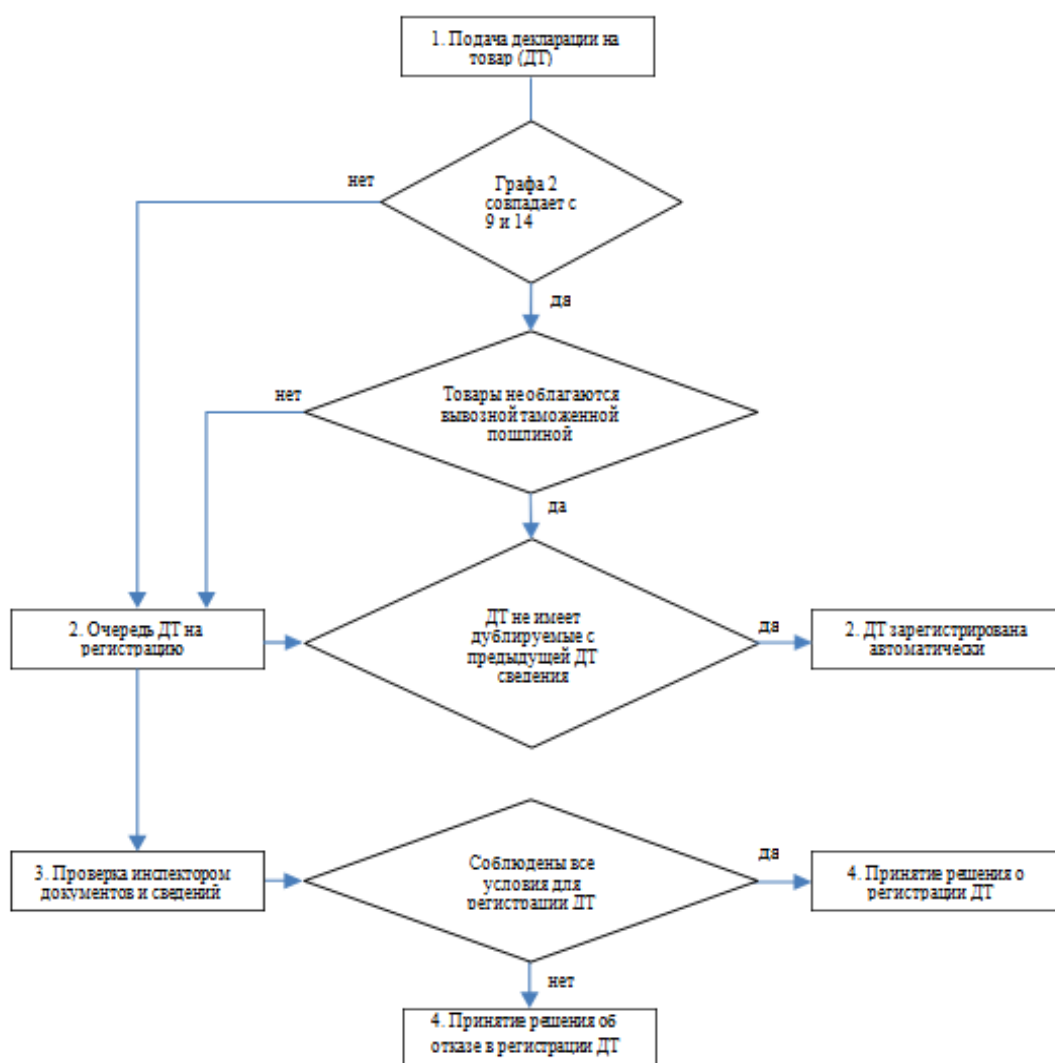


Рисунок 2.8 - Блок-схема автоматической регистрации ДТ

Одними из ключевых критериев применения технологии автоматической регистрации являются следующие:

- товары помещаются под таможенную процедуру экспорт;
- товары не облагаются вывозной таможенной пошлиной;
- в качестве отправителя (графа 2 ДТ), декларанта (графа 14 ДТ) и лица, ответственного за финансовое урегулирование (графа 9 ДТ), выступает один и тот же участник ВЭД.

При несоблюдении перечисленных критериев декларация на товары не проходит авторегистрацию. Лишь при полном совпадении реквизитов в графах 2, 9 и 14 декларации на товары программное средство, выступающее

в роли таможенного инспектора, считает декларацию на товары правильно заполненной и самостоятельно без участия должностного лица таможенного поста регистрирует её, присваивая соответствующий номер.

Актуальность технологии авторегистрации подтверждается еще и тем, что программное средство осуществляет ее в течение 30-40 секунд, что само по себе является преимуществом как для таможенных органов, так и для участников ВЭД.

Таким образом, перед предприятием ООО «Маяк Канц» в настоящий момент стоят большие перспективы по всестороннему использованию и внедрению передовых информационно-коммуникационных технологий. Производство и объемы торговли фирмы растут с каждым годом, соответственно, возникает необходимость более оперативной работы, от которой зависит скорость и полнота совершения внешнеэкономических сделок.

Представленные ИКТ обладают огромным потенциалом и являются в настоящее время ключевыми факторами быстрой и оперативной работы отдела внешнеэкономической деятельности, и как следствие, повышение конкурентоспособности фирмы на российском и пензенском рынках печатных изделий, а также повышение имиджа при поиске новых партнеров по взаимной торговле.

3 ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

3.1 Предложения по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия с учетом использования технологии бенчмаркинга

Одной из форм программно-цифрового обеспечения в целях повышения конкуренции предприятий ВЭД, в том числе и для улучшения эффективности взаимодействия с таможенными органами в части информационного обмена, является внедрение в работу предприятия процесса бенчмаркинга.

Бенчмаркинг – процесс оценки качества услуг, товаров, различных методов работы, основываясь на предложениях конкурентов или лидеров рынка в данной области.

Данная технология непосредственно сопряжена с информационными составляющими внедрения данного процесса, что всегда положительно сказывается на текущих и будущих показателях предприятия.

На основании данных анализа, результаты используются для повышения конкурентоспособности организации.

В качестве основных преимуществ бенчмаркинга, можно выделить следующие:

- позволяет анализировать процессы и «включать» лучшие и эффективные из них;
- предлагает достигнуть высших позиций в списках ведущих предприятий;
- способствует избежать ошибки путем применения опыта других компаний;
- позволяет формировать культуру совершенствования качества;

- повышает финансовые показатели и др.

Выделяют несколько видов бенчмаркинга (рисунок 3.1):



Рисунок 3.1 – Виды бенчмаркинга

Каждый вид имеет свою специфику.

Общий бенчмаркинг предполагает количественное и качественное сравнение товара, продаж, услуг своего предприятия с предприятием аналогичной деятельности, достигшего больших результатов.

Функциональный вид предполагает количественное и качественное сравнение параметров отдельных функций предприятия с аналогичными параметрами более успешных коллег.

С точки зрения компании-конкурента можно проанализировать использование программных средств и АС «Личный кабинет участника ВЭД» непосредственно организаций, которые используют данные сервисы.

Основа деятельности ООО «Маяк Канц» помимо привлечения новых клиентов, разработки маркетинговых стратегий и увеличения объемов продаж, состоит в непосредственном взаимодействии с таможенными органами, соответственно, фирме так или иначе следует включить в свой штат подразделение, ответственное за весь процесс оформления товаров на экспорт, даже при пользовании услугами таможенного представителя.

Внутренний подразумевает сравнительный анализ различных подразделений организации в целях выявления лучших показателей и бизнес-процессов. Конкурентный бенчмаркинг проводится на основе изучения и сравнения предприятий-конкурентов, занятых в той же области.

Алгоритм бенчмаркинга представлен на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Этапы бенчмаркинга

В качестве объекта выступает программно-цифровое обеспечение ООО «Маяк Канц».

Основными критериями оценки бенчмаркинга является использование программных средств, АС «Личного кабинета участника ВЭД».

Главная идея оптимизации работы данного направления деятельности фирмы заключается в использовании АС «Личный кабинет», созданного на базе ФТС России (Приложение А).

Данная ИКТ собрала и объединила в себе все самые необходимые участникам ВЭД функции, которые, наконец, позволят фирмам полноценно реализовать переход на информационные технологии.

Эта система является универсальным интернет-сервисом, призванным ускорить все таможенные, а также связанные с ними платежные операции, уменьшить временные, материальные и множество других видов затрат как таможенных органов, так и участников ВЭД.

Актуальность внедрения на предприятии:

- возможность создать подразделение, наделенное большими

полномочиями в сфере сопровождения сделок, в том числе, осуществления таможенного оформления;

- оптимизация затрат рабочего времени сотрудников коммерческого отдела;

- увеличение скорости совершения обмена информацией с таможенными органами для более быстрого оформления и выпуска продукции компании на экспорт;

- все документы можно подготавливать и хранить в электронном виде в базе программы, не опасаясь утраты в случае технических сбоев или ошибки сотрудника отдела.

Предпосылки для внедрения:

- резкое увеличение экспорта продукции предприятия.

Данное направление является приоритетным в деятельности предприятия. В ООО «Маяк Канц» оформлением отгрузок занимается коммерческий отдел, соответственно рост экспорта приводит к необходимости подготовить гораздо большее число отгрузок

Данный график показывает рост отгружаемых товарных партий в месяц и в день соответственно, по сравнению с прошлым годом, что говорит об увеличившейся почти втрое нагрузке на коммерческий отдел ООО «Маяк Канц».

Все это означает, что в день сотрудникам приходится оформлять документы на несколько поставок сразу, что приводит к невозможности уложиться во время работы Пензенского областного таможенного поста, в результате чего происходит простой машины с продукцией компании и, как следствие, потеря времени, возникновение дополнительных затрат, что еще раз подтверждает необходимость внедрения АС «Личный кабинет».

- обновление информационных технологий ФТС России.

Происходит массовое сокращение таможенных постов, создаются так называемые ЦЭД – центры электронного декларирования, ориентированные исключительно на совершение таможенных операций в электронной форме,

что опять же невозможно без внедрения на фирме соответствующих информационных технологий.

- необходимость расширения и модернизации материально-технического ВЭД;

- повышение оперативности осуществления информационного обмена с головным офисом ОАО «Маяк», ведения периодической отчетности об оформленных для таможенных целей документах после совершенных отгрузок.

Проект использования «Личного кабинета» напрямую скажется на всей работе отдела ВЭД и должен быть инициирован для внедрения руководством как ООО «Маяк Канц», так и любой другой фирмы, занимающейся внешней торговлей.

3.2 Оптимизация деятельности предприятия с использованием системы АС «Личный кабинет»

Основная идея внедрения на предприятии АС «Личный кабинет» состоит в следующем:

- в оптимизации выполнения работы сотрудников на этапе оформления необходимых для осуществления внешнеторговой сделки документов в целях минимизации временных и материальных затрат при совершении информационного обмена, с использованием наиболее важных для предприятия сервисов АС «Личный кабинет»;

- обеспечение быстрого и полного доступа к необходимой информации – счета участника ВЭД, задолженности по уплате, выполнении необходимых условий регистрации ДТ (в части валютного контроля) и т.д.;

- снижение временных затрат при выполнении большого количества работы;

- устранение информационных барьеров, препятствующих осуществлению внешнеторговых сделок предприятия;

Эффективность использования системы на примере сервиса «Статистическое декларирование».

ООО «Маяк Канц» имеет действующие контракты с компаниями из стран-членов ЕАЭС, а значит, при осуществлении отгрузки фирме-резиденту данной страны в таможенный орган не позднее 8-го рабочего дня месяца, следующего за месяцем, в котором произведена отгрузка (получение) товаров подается статистическая форма учета и перемещения товаров.

Использование сервиса позволит оптимизировать выполнение данного комплекса действий следующим образом.

Последовательность и временные затраты действий при подготовке и подаче статформ в электронной форме с использованием АС «Личный кабинет» приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Работа в сервисе «Статистическое декларирование»

№	Описание действия сотрудника ООО «Маяк Канц»	Временные затраты	Возможные задержки	Возможность выполнения несколькими сотрудниками
шаг 1	вход в личный кабинет	5 секунд	отсутствие подключения к сети Интернет	+
шаг 2	переход к сервису «Статистическое декларирование»	5 секунд		+
шаг 3	заполнение электронной формы статформы путем выгрузки XML-файла из системы «Альта-ГТД»	10 минут	нет	+
шаг 4	проверка правильности и полноты заполнения статформы	1 минута	нет	+
шаг 5	отправление заполненной статформы в ТО, заверив ее электронной подписью	20-30 секунд	перегруженность ЕАИС таможни	+
шаг 6	ожидание регистрации статформы	20-40 секунд	нет	+
шаг 7	получение регистрационного номера и самой статформы в электронном виде в базе системы	1 минута	нет	+

Общее время совершения всей работы составляет приблизительно 15 или менее минут благодаря возможности подготовки статистической формы в электронном виде, а также проверки правильности ее заполнения, поскольку электронный документ можно изменить в любой момент редактирования.

Оперативный доступ к необходимым сведениям с использованием сервиса «Лицевой счет».

Необходимо произвести запрос в таможенный орган для выяснения каких-либо обстоятельств, связанных с денежными средствами участника ВЭД, например, об остатке средств на лицевом счете, необходимых для подачи декларации, чтобы специалист отдела мог уведомить головной офис о необходимости пополнения счета

Последовательность действий представлена в таблице 3.2

Таблица 3.2 – Работа в сервисе «Лицевой счет»

№	Описание действия сотрудника ООО «Маяк Канц»	Временные затраты	Возможные задержки	Возможность выполнения несколькими сотрудниками
шаг 1	вход в личный кабинет	5 секунд	нет подключения к сети Интернет	+
шаг 2	переход к сервису «Лицевой счет»	5 секунд		+
шаг 3	заполнения запроса информации по установленной форме	5 минут	нет	+
шаг 4	проверка правильности запроса	1 минута	нет	+
шаг 5	отправление запроса в таможенный орган	10 секунд	нет	+
шаг 6	ожидание ответа на соответствующий запрос	5 минут	неполадки в информационной системе таможенного органа	+
шаг 7	получение ответа в электронном виде	1 минута	нет	+

Итог – общее время менее 10 минут, сотрудник может осуществить запрос и быстро получить необходимую информацию благодаря тому, что АС «Личный кабинет» имеет доступ к базам данных таможенных органов, которые располагают актуальными сведениями.

Сотрудники отдела могут также могут готовить и подавать статистические формы, находясь за разными ПК одновременно, что еще больше сокращает временные затраты и позволяет выполнять больше работы в течение рабочего дня.

Оптимизация процедуры подтверждения вывоза товаров с таможенной территории ЕАЭС с использованием сервиса «Информирование о вывозе товара»

Обращение к данному сервису может потребоваться в случае требования налоговых органов подтвердить факт вывоза товара с таможенной территории ЕАЭС для применения нулевой ставки НДС при экспорте.

Сервис «Информирование о вывозе товаров» позволяет перевести информационный обмен отдела ВЭД и таможенных органов по части подтверждения вывоза в электронную среду АС «Личный кабинет»

В ООО «Маяк Канц» в настоящее время не полностью оптимизирована данная процедура (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Сравнение порядка подтверждения убытия товаров

Порядок подтверждения вывоза без использования программного средства	С использованием АС «Личный кабинет»
Получение запроса от налоговых органов Составление заявления и сбор необходимых документов Отправление письма на границу в таможенный орган убытия с копией оформленной ДТ Ожидание ответа на запрос (в среднем около месяца) Предоставление информации в ФНС	Получение запроса от налоговых органов Заполнение запроса в таможенный орган убытия по установленной форме в программе «Личный кабинет» Ожидание ответа на запрос (от 1 часа до 1 дня) Предоставление информации в ФНС

Применение данной ИКТ позволяет очень существенно выиграть во времени по сравнению с порядком, используемым на фирме, а также наладить более быстрый документооборот с налоговыми и таможенными органами.

Оптимизированный план деятельности ООО «Маяк Канц» с использованием системы бенчмаркинга «Личный кабинет» представлен на рисунке 3.3.

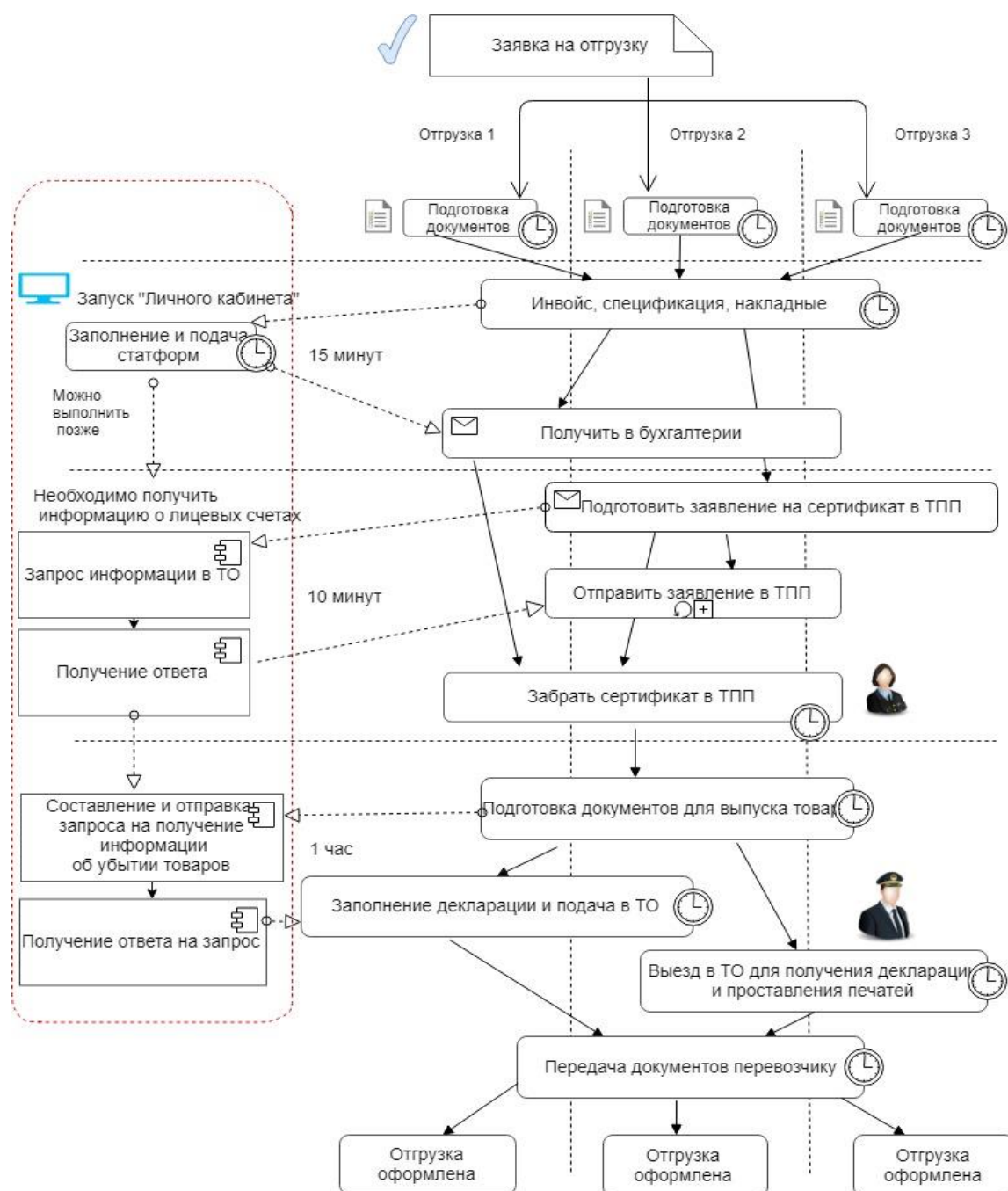


Рисунок 3.3 – Алгоритм действий по таможенному оформлению с использованием программно-цифрового обеспечения

Если представить предложенные средства оптимизации в виде алгоритма, то можно сделать вывод о том, что применение АС «Личный кабинет» позволит сотруднику отдела ВЭД совершать множество действий одновременно, без необходимости распределять рабочее время и усилия ненадлежащим образом, чтобы успеть оформить отгрузку и выполнить какие-либо дополнительные распоряжения руководства.

Таким образом, оптимизация применения ИКТ на предприятии ООО «Маяк Канц» путем внедрения АС «Личный кабинет участника ВЭД» положительно повлияет на изменение следующих показателей, формирующих внешнеэкономический потенциал фирмы:

- качественная работа персонала за счет использования современного программного обеспечения;
- переход информационного обмена между фирмой и покупателями, внутри отделов и между филиалами, между фирмой и таможенными органами в электронную форму;
- повышение качества исполнения контрактов за счет проведения своевременных поставок;
- улучшение репутации фирмы как добросовестного участника ВЭД;
- привлекательность фирмы в качестве партнера для зарубежных компаний для осуществления взаимной торговли.

Обеспечив применение предложенного проекта путем проведения соответствующих мероприятий, ООО «Маяк Канц» не только сможет качественно изменить и улучшить деятельность внутренних подразделений, но и обеспечит полное выполнение всех условий контракта при поставке продукции торговому партнеру, что гарантирует компании всестороннее и комплексное повышение экспортного потенциала.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие цифровой экономики и информационных технологий обеспечивает возможность коммуникаций, обмена идеями и опытом. Площадки в интернете позволяют объединять усилия для создания бизнеса, инвестирования, поиска сотрудников, партнеров, ресурсов и рынков сбыта. Цифровые технологии также могут играть ключевую роль в обучении сотрудников, обмене знаниями, реализации инновационных идей, в том числе и в социальной сфере.

Среди предпосылок развития цифровой экономики в России можно выделить несколько аспектов.

Развитие цифровизации обеспечивает возможность коммуникаций, обмена идеями и опытом. Различного рода площадки в Интернете позволяют объединять усилия для создания бизнеса, инвестирования, поиска сотрудников, ресурсов и рынков сбыта. Программно-цифровое обеспечение обеспечивают обучение сотрудников, обмен знаниями, реализацию новых идей.

В работе проведен анализ важности программно-цифрового обеспечения для государства в целом, и для отдельного предприятия-участника ВЭД. По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы

При определении информационных технологий обозначается, что основным их предназначением выступает сбор, обработка, хранение и использование информации в различных предметных сферах. И несмотря на то, что использование информационных технологий изначально предполагало применение их исключительно в сфере непосредственно программирования, компьютерных технологий, то в современном мире сфера информационных технологий является востребованной и применимой в самых разных областях коммуникации, управления, организации тех или иных процессов.

Практически ни одно современное предприятие не обходится без применения информационных технологий для организации и совершенствования, контроля производственных процессов, материально-технического обеспечения предприятия, организации сбыта, управления трудовыми и финансовыми ресурсами. Кроме того, именно информационные технологии благодаря имеющимся возможностям способствуют созданию условий, необходимых для ускорения инновационных процессов. По перечисленным причинам активное использование информационных технологий способствует формированию цифрового и оптимизации коммуникативного потенциала современного предприятия, является важнейшим средством повышения уровня конкурентоспособности и развития предприятия во всех сферах хозяйственной деятельности. Особое значение в условиях развития современных международных отношений использование информационных технологий имеет для предприятий, которые принимают участие во внешнеэкономической деятельности и активно сотрудничают с зарубежными странами. Это определяется возможностями и направлениями использования современных информационных технологий и уровнем их развития в контексте международных отношений.

Движение в сторону цифровой экономики и системе «единого окна» способствует повышению показателей ВВП стран-участниц ЕАЭС, в рамках развития программно-цифрового обеспечения принимаются меры по стимулированию экспортной деятельности и поддержки предприятий, которые поставляют свою продукцию за границу. Данные вопросы регламентируются Стратегией «Цифровая экономика Российской Федерации» и Решением Евразийского межправительственного Совета от 30.04.2019 года «Об описании эталонной модели национального механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности».

ООО «Маяк Канц» – крупный представитель фирм-участников международной торговли, ведущий активную внешнюю торговлю и завоевавший авторитет, благодаря качественной выпускаемой продукции.

ООО «Маяк Канц» располагает современным программно-цифровым обеспечением, позволяющим осуществлять непрерывное взаимодействие между всеми отделами и подразделениями предприятия.

Важнейшим этапом при совершении внешнеторговой сделки на фирме является совершение операций в целях выпуска товара на экспорт, в ходе которого осуществляется информационный обмен ООО «Маяк Канц» с таможенными органами, применяются технологии автоматического выпуска и регистрации деклараций, ведется декларирование в электронной форме, существуют перспективы по развитию данного направления.

Проанализирована основная связующая структура ООО «Маяк Канц» отдел ВЭД, ответственная за качественное выполнение такого условия внешнеторгового контракта, как своевременное и полное осуществление поставки продукции. В ходе анализа работы отдела был применен процесс бенчмаркинга. Исходя из этого выявлены основные недостатки работы отдела и предложены позиции к оптимизации, на основании которых представлен проект по применению программно-цифрового обеспечения для повышения внешнеэкономического потенциала компании.

Страна активно развивает инфраструктуру ИКТ в государственном масштабе в различных сферах путём разработки ПО, обеспечения кибербезопасности и применения искусственного интеллекта.

Ёмкость внутреннего рынка страны велика, а потенциал цифровизации промышленного сектора еще не полностью раскрыт. Органы власти осознают государственную важность этих задач и способны мобилизовать ресурсы в национальном масштабе для их решения.

Важное значение имеет приоритет развития цифровых технологий в государственном секторе экономики. Инновационные технологии могут обеспечить эффективное участие государственного управления в

формировании устойчивого развития. Цифровое правительство позволит государственным органам оказывать более качественные услуги и быть более открытыми для населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Нормативно-правовые документы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Собрание законодательства РФ, 14.03.2022, № 15, ст. 1691.

2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18 мая 1973 года в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26 июня 1999 года. - URL: Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 23.07.2020. (дата обращения: 18.02.2022).

3. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (ред. от 29.05.2019) (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) - URL: Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 23.07.2021. (дата обращения: 19.05.2022).

4. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 декабря 2018 г. N 210 «Об утверждении Методологии ведения статистики взаимной торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза и Методологии ведения таможенной статистики внешней торговли товарами государств – членов Евразийского экономического союза» (в ред. решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 31.08.2019 № 128) Официальный сайт Евразийского экономического союза <http://www.eaeunion.org>, 12.03.2022.

5. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 15.12.2022, № 50, ст. 4850

6. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 3 августа 2018 года № 289-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 05.05.2020, № 18 (часть IV), ст. 2174.

7. О некоммерческих организациях: федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, № 3, ст. 145

8. Об экспортном контроле: федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 26.07.2019, N 30, ст. 377

9. О международном коммерческом арбитраже (вместе с «Положением о Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации», «Положением о Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате Российской Федерации»): федеральный закон от 07.07.1993 N 5338-1 (ред. от 29.12.2015) // Российская газета, № 156, 14.08.2019

10. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»: постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 330 (ред. от 31.03.2017) // «Собрание законодательства РФ», 05.05.2014, № 18 (часть IV), ст. 2174.

11. Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации»: распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р // «Собрание законодательства РФ», 07.08.2021, № 32, ст. 5138

Монографии и учебные пособия

12. Бочаров В.В. Социально-экономический потенциал региона. - СПб: Питер. 2021. 240 с.

13. Елькин В.А., Елькин И.В. Экспортный потенциал развития территориальных экономических систем. М.: Иркутск, ИТГУ. 2021. 319 с.

14. Лапин Е.В. Экономический потенциал региона: монография. М: ИТД «Университетская книга». 2020. 310 с.

15. Мантусов В.Б. Посредничество в мирохозяйственных связях. Сущность, совершенствование методы и формы: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Мировая экономика». М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2018. 148 с.

16. Ресурсный потенциал экономического роста /под ред. М.А. Комаров, А.Н. Романов. - М.: Путь России. 2021. 567 с.

17. Удалова Н.М., Чубатюк Д.Н. О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации: комментарий к закону РФ от 7 июля 1993 г. № 5340-1: (постатейный): с учетом новейших подзаконных актов. Чубатюк. - М.: Парус. 2019. 318 с.

18. Федотов В.И. Торгово-промышленные палаты. Ч. 2. Теория и практика. Саратов. Изд-во СГТПП. 2019. 98 с.

Периодические издания

19. Авдеева И.Л. Анализ перспектив развития цифровой экономики в России и за рубежом // В книге: Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы труды научно-практической конференции с международным участием. 2020. С. 19-25.

20. Агамагомедова С.А. Таможенный контроль и информационно-коммуникационные технологии: соотношение и перспективы взаимовлияния // Хозяйство и право. 2021. № 11. С. 114-119.

21. Агамагомедова С.А. Проект Таможенного кодекса Евразийского экономического союза: приоритеты и перспективы // Законодательство. 2021 № 1. С. 41-48.

22. Андреева Е. И., Эпов А. Е. Некорректный перевод исходных номенклатур как фактор смысловых неточностей в единой Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности // Вестник Российской таможенной академии. 2020. № 3 (28). С. 146-150.

23. Андреева, Е. И. Проблемы терминологии в таможенной практике // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. № 2. С. 53-

61.

24. Арапова Е. Я. Основы внешнеторговой политики России: оценка потенциального влияния тарифного регулирования на динамику импорта // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. №4 (13). 2020. С. 631-646.

25. Бакаева О.Ю. Конин Н.М. Роль суда ЕАЭС в толковании правовых актов, регулирующих таможенные отношения // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2021. № 6. С. 239-245.

26. Варнавский В.Г. Цифровые технологии и рост мировой экономики // Друкеровский вестник. 2020. № 3 (7). С. 73-80.

27. Галныкин К. На шаг впереди // Таможня, 2020. - № 6 [389]. С. 20-21.

28. Гуляев П.В. Проблемы эффективного использования информационного ресурса в экономике // Региональная экономика: теория и практика. 2020. № 32. С. 10-14.

29. Дагаев А.А. Экономика знаний в информационном обществе // Информационное общество. 2020. № 5-6. С. 40-42.

30. Джулий Л.В. Емчук Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий // В книге: Perspective economic and management issues Collection of scientific articles. Scientific journal «Economics and finance», «East West» Association For Advanced Studies and Higher Education. 2020. С. 130-134.

31. Дружинин А.М. Стратегия обмена знаниями в цифровой экономике // Век качества. 2020. № 4. С. 125-138.

32. Ермилов И.С., Игнатьева Г.В. Передовые информационные технологии в таможенном деле // Информационная безопасность регионов, 2019. № 1(22). С.31-35.

33. Попов Е.В., Семячков К.А. Особенности управления развитием цифровой экономики // Менеджмент в России и за рубежом. 2020. № 2. С. 54-61.

34. Попов Е.В., Семячков К.А. Симонова В.Л. Оценка влияния информационно-коммуникационных технологий на инновационную активность регионов // Финансы и кредит. 2020. № 46 (718). С. 46-60.

35. Прохоров С. Ю. Внешнеэкономические связи: учебное пособие /С. Ю. Прохоров. 2018. С. 103.

36. Пухова Д. Н. Оценка формирования предложения на рынке текстильной продукции // Международный студенческий научный вестник. 2019. № 4-1. С. 32-34.

37. Старикова, Е. М. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли стран Таможенного союза как основы ЕАЭС // Международная экономика. 2021. № 8. С. 24.

38. Садыков Н.Н. Влияние глобальных тенденций в сфере ИКТ на экономические информационные системы в России // Экономическая наука современной России. 2019. № 1 (64). С. 58-71.

39. Семенов Ю.А. IT-экономика в 2016 году и через 10 лет // Экономические стратегии. № 1 (143), 2020. Стр. 126-135.

40. Ставцева Т.И. Место и роль информационных ресурсов в современной экономике // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2019. № 3-1. С. 37-44.

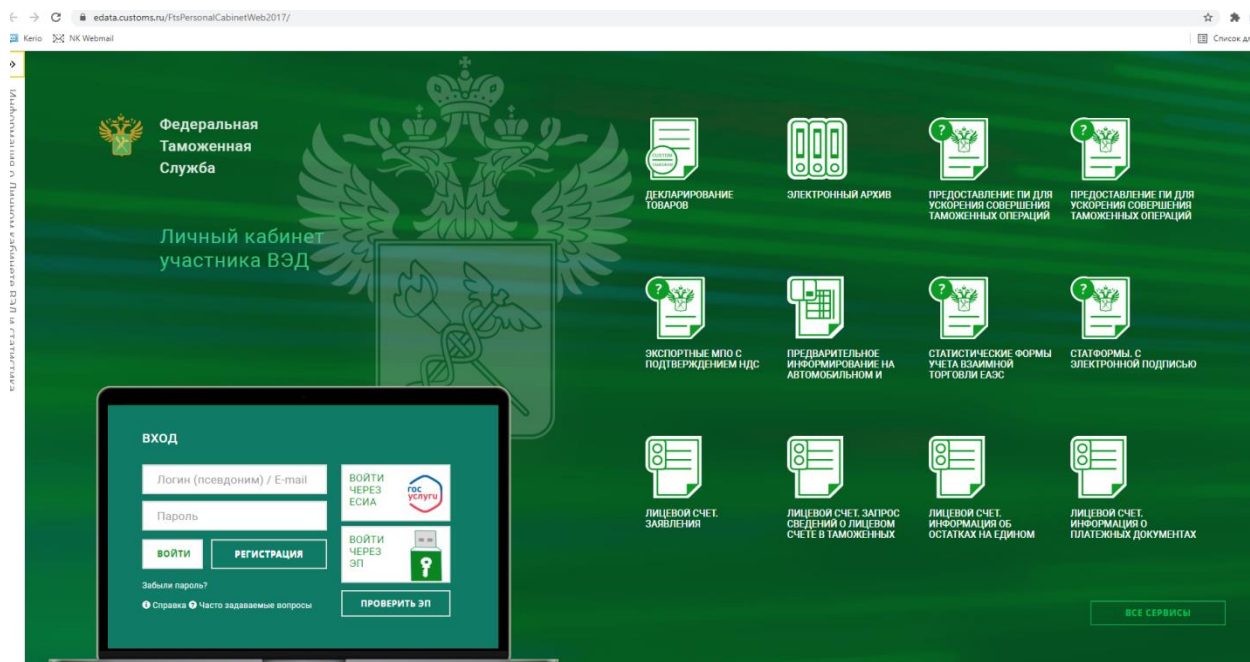
41. Тихомиров А.О. Экспортный потенциал: оценка формирования и использования // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. 2021. № 14. С. 46-50.

Электронные ресурсы

42. Официальный сайт ООО «Маяк Канц» // URL: <http://www.mayak-kanz.ru>. Дата обращения: 12.04.2022

43. Рейтинг компаний по версии аналитической компании Brand Finance: // URL: <http://brandfinance.com>. Дата обращения: 19.05.2022

Внешний вид АС «Личный кабинет»



Ректору ПГУ

А.Д. Гулякову

студент ки 5 курса ФЭУ

кафедры «МиЭБ»

очной формы обучения

Ступачевой Анны Сергеевны

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Ступачева Анна Сергеевна, студент 5 курса
формы обучения направления подготовки 38.05.02 профиль
подготовки Экономическое дело, прошу провести проверку с
использованием системы «Антиплагиат» дипломной работы на тему
«Внедрение информационно-коммуникационных технологий
на предприятии в целях повышения его экспортного потенциала»,
выполненной ой мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная квалификационная работа обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата является основанием для недопуска ВКР к защите и отчисления из университета.

Ступачева А.С.

ВКР представлена на проверку 5 мая 2022 г.

Руководитель ВКР Михуркина Л.В.



АНТИПЛАГИАТ
ОБНАРУЖЕНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ

СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ АНТИПЛАГИАТ.ВУЗ

Автор работы: Пугачева Анна Сергеевна
Самоцитирование
рассчитано для: Пугачева Анна Сергеевна
Название работы: Дипломная работа Пугачева А.С.
Тип работы: Дипломная работа
Подразделение: Кафедра "Менеджмент и экономическая безопасность"

РЕЗУЛЬТАТЫ

■ ОТЧЕТ О ПРОВЕРКЕ КОРРЕКТИРОВАЛСЯ: НИЖЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРКИ ДО КОРРЕКТИРОВКИ

ЗАИМСТВОВАНИЯ	27.81%	ЗАИМСТВОВАНИЯ	27.81%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	70.65%	ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	70.65%
ЦИТИРОВАНИЯ	1.54%	ЦИТИРОВАНИЯ	1.54%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%	САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 05.05.2022

ДАТА И ВРЕМЯ КОРРЕКТИРОВКИ: 05.05.2022 10:43

Модули поиска: ИПС Адилет; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley (RuEn); eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ; Медицина; Диссертации НББ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по Интернету; Перефразирования по коллекции издательства Wiley; Патенты СССР, РФ, СНГ; Модуль поиска "ПГУ"; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Мизюркина Людмила Алексеевна

ФИО проверяющего

Дата подписи:

05.05.2022

Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

ОТЗЫВ
на дипломную работу

Пугачевой Анны Сергеевны

(Фамилия, имя, отчество)

на тему «Внедрение ИКТ на предприятии в целях повышения его экспортного потенциала»

В настоящее время Россия находится на этапе формирования концепции и практической реализации элементов парадигмы цифровой экономики, которая представляет собой платформу, позволяющую создавать гибридные интеллектуальные системы, технологии, товары и услуги в бизнесе, торговле, логистике и т.п. Данная платформа позволяет изменять формат природы информационных инфраструктур, реализовывать целостную модель управления функционированием и развитием государства, экономики и внешнеторговой деятельности, поэтому тема исследования является весьма актуальной.

Пугачева А. С. рассмотрела теоретические и правовые основы темы исследования, рассмотрела экспортный потенциал предприятия, выявила особенности использования ИКТ.

Дипломница проявила самостоятельность в процессе выполнения дипломной работы, ответственность, умение правильно организовать рабочий процесс. Обладает определенным логическим мышлением, теоретически грамотна, отстаивает свою точку зрения.

За время написания дипломной работы Пугачева А. С. представляла материалы в установленные сроки в соответствии с планом, указанные руководителем замечания, устраняла.

Дипломная работа в достаточном объеме проиллюстрирована графическим материалом, таблицами, схемами, оформленными в соответствии с действующими стандартами.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в разработке предложений по совершенствованию экспортного потенциала предприятия ООО «Маяк Канц».

Разработанные автором рекомендации носят практическую направленность и могут быть использованы в практической деятельности рассматриваемого предприятия.

Считаю, дипломная работа Пугачевой Анны Сергеевны может быть допущена к открытой защите.

Руководитель:

Мизюркина Л.А.

(ФИО руководителя)

к.э.н., доцент

(ученое звание, степень)

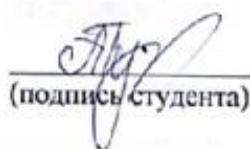
ФГБОУ ВО «ПГУ», кафедра «МиЭБ»

(Место работы)

«__» _____ 2022 г.



С отзывом научного руководителя ВКР ознакомлен


(подпись студента)

«__» _____ 2022 г.

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

РЕЦЕНЗИЯ
на выпускную квалификационную работу
(дипломную работу)

на тему Внедрение информационно-коммуникационных технологий на предприятии с целью повышения экспортного потенциала

студента Пугачевой Анны Сергеевны
(Ф.И.О.)

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»
(наименование специальности)

Институт экономики и управления
(название факультета)

Форма обучения очная
(очная, заочная)

Кафедра Менеджмент и экономическая безопасность
(название кафедры)

Руководитель к.э.н., доцент Мизюркина Л.А.
(уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

1. Соответствие ВКР выбранной теме Содержание дипломной работы соответствует выбранной теме, раскрывает ее полностью.

2. Актуальность, новизна Тема: «Внедрение информационно-коммуникационных технологий на предприятия с целью повышения экспортного потенциала» в настоящее время является весьма актуальной из-за растущей роли влияния цифровых технологий на трансформацию социально-экономических систем, В условиях кардинальных изменений способов функционирования различных институтов и государства в целом, в российских фирмах увеличивается спрос на ИКТ, что приобретает особую актуальность.

3. Оценка содержания работы Содержание дипломной работы в целом соответствует предъявляемым требованиям. В работе раскрыты основные теоретические аспекты информационно-коммуникационных технологий, раскрыты их основные разновидности и особенности, дана организационно-

экономическая характеристика предприятия ООО «Маяк Канц», выявлены основные направления и проблемы при повышении его внешнеэкономического потенциала, предложен комплекс решений по внедрению информационных технологий в деятельность предприятия.

4. Положительные стороны работы Представляют интерес следующие аспекты темы: предлагаемые автором рекомендации по внедрению и использованию на предприятии ряда сервисов информационно-коммуникационных технологий; совершенствование стратегии дальнейшего продвижения производства бумажных канцелярских принадлежностей на внешние рынки.

5. Практическое значение и рекомендации по внедрению Дипломная работа имеет практическое значение для повышения экспортного потенциала на предприятии путём внедрения ИКТ.

6. Недостатки и замечания В работе автором проведен краткий анализ экспортных стратегий ООО «Маяк Канц». При этом автор не сравнивает их со стратегиями основных конкурентов. Данный анализ мог бы усилить исследовательскую часть дипломной работы. В работе имеются небольшие недочеты в оформлении текстовой части диплома.

7. Рекомендуемая оценка ВКР Отлично

8. Вывод о присвоении выпускнику квалификации Специалист таможенного дела.

РЕЦЕНЗЕНТ* ведущий юрисконсульт ООО «Новые фермы» К.В. Бородина

(должность, место работы, уч. степень, уч. звание, инициалы, фамилия)

« ____ » _____ 2022 г.

