

УДК 339.9

**ОБ ИНТЕГРАЦИИ СТРАТЕГИИ МЕЖДУНАРОДНОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ООО «КОМПАНИЯ
«ТЕХНОТЕКС»**

Ибрагимова З. Ф.

к.э.н. доцент, научный руководитель

Уфимский университет науки и технологий,

Уфа, Россия

Буранова М.А.

Студент,

Уфимский университет науки и технологий,

Уфа, Россия

Аннотация: в статье рассматриваются современные тенденции глобализации и их влияние на развитие компании, а также методы и инструменты внедрения международных стратегий в операционную деятельность. Особое внимание уделяется формированию эффективных партнерских отношений, адаптации бизнес-процессов к международным стандартам и требованиям глобального рынка. Проведен анализ возможностей повышения конкурентоспособности компании через интеграцию иностранных технологий, ресурсов и экспертных знаний. Отмечаются преимущества и затраты, связанные с международным сотрудничеством, а также стратегические направления развития компании в условиях международной интеграции. Статья подчеркивает важность стратегического подхода к внедрению глобальных партнерских механизмов для достижения устойчивого роста и успеха на международном рынке.

Ключевые слова: интернационализация, бизнес-процессы, стратегическое сотрудничество, глобализация, конкурентоспособность, партнерство, управление рисками.

***INTEGRATION OF THE INTERNATIONAL COOPERATION
STRATEGY INTO THE BUSINESS PROCESSES OF TECHNOTEX COMPANY
LLC***

Ibragimova Z.F.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Ufa University of Science and Technology,
Ufa, Russia*

Buranova M.A.

*Student,
Ufa University of Science and Technology,
Ufa, Russia*

Abstract: This article examines contemporary trends in globalization and their impact on the development of companies, as well as methods and tools for implementing international strategies into operational activities. Particular attention is given to the formation of effective partnership relations, adaptation of business processes to international standards and the requirements of the global market. An analysis is conducted of the opportunities to enhance the company's competitiveness through the integration of foreign technologies, resources, and expert knowledge. The advantages and costs associated with international cooperation are highlighted, along with strategic directions for the company's development in the context of international integration. The article emphasizes the importance of a strategic approach to implementing global partnership mechanisms to achieve sustainable growth and success in the international market.

Keywords: internationalization, business processes, strategic cooperation, globalization, competitiveness, partnership, risk management.

В условиях текущей эволюции мировой экономики предприятия вынуждены внедрять активные механизмы интеграции, ориентированные на Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

международное сотрудничество. Это обстоятельство содействует укреплению конкурентных позиций и увеличению устойчивости в условиях глобализации, быстрых технологических изменений и роста объемов международной торговли. На российскую промышленность, в частности на ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС», возлагается задача адаптироваться к новым условиям, руководствуясь принципами формирования эффективных партнерских отношений и реализации международных проектов.

При международной интеграции требуется учитывать деловые особенности и адаптироваться к внешним рынкам. Пересмотр стандартных бизнес-процессов в ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС» осуществляется с опорой на специфические условия международных проектов.

В данной статье исследуются подходы к интеграции международной стратегии в операционной деятельности компании ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС». Анализируется воздействие позитивных и негативных факторов на результативность реализации стратегии. Основное внимание уделяется современным тенденциям и уровню готовности компании к внедрению изменений.

Международный обмен подразумевает активное сотрудничество между государствами в области технологий, знаний и ресурсов для формирования бизнес-среды, выгодной для всех участников. Исследования подтверждают, что такая стратегия способствует инновационному развитию, минимизации рисков и усилению конкурентных позиций [2, с. 87].

При выборе стратегии международного партнёрства определяющее значение имеют цели, форматы сотрудничества и системы оценки его результативности. Анализируя существующие модели взаимодействия, компании способны подобрать оптимальный подход, наилучшим образом отвечающий особенностям их бизнеса: совместные предприятия, аутсорсинг, лицензионное сотрудничество, стратегические альянсы и экспортно-импортные операции.

Бизнес-процессы представляют собой комплекс действий, способствующих достижению стратегических целей организации. При наличии глобализации значимость процессов, таких как международная логистика, управление проектами, межкультурные отношения и соответствие всемирным стандартам, существенно увеличивается [3, с. 94].

ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС» стремительно развивает программные решения и автоматизированные системы управления. Основная цель — расширение международных связей через участие в проектах и освоение новых рынков. В настоящее время ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС» обладает положительной практикой взаимодействия с партнёрами из СНГ и Европы, а также активным участием в международных выставках и экспортных каналах. Однако наблюдается недостаток системного подхода к интеграции международного сотрудничества в бизнес-процессы предприятия [1, с. 103].

К числу положительных аспектов функционирования организации следует отнести наличие инновационных проектов, богатый опыт проведения внутренних торговых операций и высококвалифицированный персонал с международной сертификацией. Однако недостатки выражаются в недостаточной чёткости организации международной деятельности и низкой популярности бренда за рубежом.

Компания обрела уникальные возможности для роста, благодаря усиленному интересу к IT-решениям за пределами страны и установлению стратегического партнерства. Однако в такой ситуации присутствуют риски: высокая конкуренция и неопределённость на рынках.

Награды компании охватывают три основных аспекта: освоение новых рынков, интеграция передовых технологий и создание положительного имиджа отечественной компании за пределами России. Компания активно совершенствует свои достижения в сфере стабильного роста.

Для успешного международного взаимодействия стоит изучить различные модели и инструменты сотрудничества, способствующие устойчивости компании в условиях стремительного развития технологий.

- создание совместных предприятий;
- заключение лицензионных соглашений;
- формирование стратегических альянсов;
- участие в международных инновационных проектах [5, с. 113].

Внедрение стратегии выступает ключевым элементом работы компании. Успех процесса зависит от четкости понимания последовательности шагов, направляющих командные усилия в нужное русло. Первоначально стоит установить конкретные цели и задокументировать их. Такой порядок обеспечивает единое понимание конечного результата среди участников проекта. Следующий шаг — анализ текущего состояния организации. Он позволяет выявить ее сильные и слабые стороны, а также оценить рыночные возможности и риски. На этапе распределения ответственности устанавливаются четкие роли для участников. Далее разрабатываются детализированные планы действий, учитывающие ресурсы, сроки и ожидаемые результаты для каждого пункта. При реализации стратегии следует регулярно контролировать результаты и, в случае необходимости, вносить корректировки. Периодические совещания и отчеты помогают сохранить общий фокус на цели и оперативно реагировать на возникающие трудности. После завершения реализации необходимо провести анализ результатов, чтобы определить эффективные подходы и выявить области для улучшения. Постоянное обучение и готовность к адаптации поддерживают конкурентоспособность вашей компании в стремительно меняющемся рынке.

1. Анализ внешнего окружения и целевых рынков.
2. Разработка партнерской стратегии и выбор партнеров.
3. Адаптация внутренних бизнес-процессов к международным стандартам.

4. Установление систем мониторинга и оценки эффективности совместной деятельности.

На сегодняшний день обновление бизнес-процессов предполагает внедрение комплекса мероприятий, нацеленных на рост эффективности и ясность функционирования организации. В области проектного управления внимание сосредоточено на принятых международных стандартах, среди которых выделяются PMР и Agile. Указанные методологии способствуют унифицировать процессы и увеличивают степень их гибкости. В интеграции с актуальными программными решениями для совместной деятельности наблюдается заметное улучшение координации и управления проектами на мировом уровне.

Логистика и управление поставками нуждаются в личном подходе. Оптимизация цепей поставок предусматривает перераспределение ресурсов, усиление партнерского взаимодействия и внедрение современных технологий. Такие мероприятия позволяют сэкономить время и средства, что актуально для бизнеса, нацеленного на новшества.

Финансовый сектор и бухгалтерский учет претерпевают изменения. Автоматизация расчетов и формирование отчетов согласно международным стандартам снижают влияние человеческого фактора и повышают точность показателей. Реализация этих мероприятий существенно ускоряет анализ и подготовку отчетности, и такая скорость критично важна для стратегического роста и соблюдения стандартов международной практики.

Участие в международных стандартизированных проектах служит весомым шагом в повышении квалификации. Внедрение CRM-систем и многоязычных платформ стало повседневной практикой. Значение профессионального роста сотрудников сложно переоценить. Корпоративные учебные программы помогают осваивать международные бизнес-практики и межкультурное взаимодействие, существенно укрепляя рыночные позиции компании.

Ключевые показатели эффективности (КПИ) выступают универсальным инструментом для анализа и оценки международного сотрудничества. Их использование в сочетании с системами оценки рисков, анализом затрат и выгод, а также обратной связью от партнеров и клиентов способствует более глубокому пониманию качества глобального взаимодействия. При этом выход на международную арену наделяет бизнес определёнными рисками и сложностями. Культурные различия и различные этические нормы могут вызвать недопонимание между партнёрами и вмешательство в процессы, затрудняя коммуникацию. Кроме того, правовая и налоговая среда может существенно отличаться, усложняя согласование сделок. Нестабильность валютного рынка также способна отразиться на прочности экономических связей. Политические и финансовые обстоятельства в стране-импортере существенно влияют на долговременные контракты и стратегии роста. Адаптация к особенностям местного рынка и требованиям потребителей является важнейшим условием для успешного сотрудничества. Готовность к гибкому подходу и оперативной реакции на изменения спроса и предпочтений крайне важна для достижения желаемых результатов.

- культурные и языковые различия;
- проблемы в регулирующем и нормативном обеспечении;
- колебания валютных курсов и финансовые риски;
- угрозы технологического характера и охрана интеллектуальных прав;
- опасения по поводу перемен и внутренние преграды изменениям [3, с. 167].

Исследуя способы управления рисками, стоит сосредоточить внимание на формировании системы контроля и взаимной поддержки. Непрерывное развитие международного сотрудничества внутри команды способствует укреплению позиций на всемирном рынке и развитию деловых отношений, способствующих общему прогрессу. Основной шаг на этом пути — вложения в обучение

работников, ориентированные на международные стандарты, что обеспечит не только повышение квалификации, но и усиление конкурентных позиций.

Современные информационно-коммуникационные технологии играют положительную роль в процессах, обеспечивая ускорение взаимодействия и повышение эффективности на всех уровнях. Гибкость управления содействует быстрой адаптации к изменениям внешней среды, реакциям на вызовы, принятию взвешенных решений при динамичных условиях рынка. Кроме того, рост квалификации работников и формирование инновационного климата способствуют появлению новых идей и решений.

ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС» демонстрирует растущую вовлеченность в международные операции, что подтверждается увеличением экспортной доли в общем объеме продаж с 23% в 2022 году до 27% в 2024 году. Основными рынками сбыта остаются страны СНГ (Казахстан, Беларусь) и ближнего зарубежья, где компания успешно конкурирует по критерию «цена-качество». Однако проникновение на рынки ЕС и Азии остается ограниченным, составляя менее 5% от общего экспорта.

Компания демонстрирует устойчивый рост международных продаж, что отражается в увеличении доли экспорта в общей выручке (табл. 1).

Таблица 1 – Доли экспорта в общей выручке

Год	Доля экспорта в общем объеме продаж
2022	23%
2023	25%
2024	27%

*составлено автором

Компания фокусируется на производстве специализированного оборудования для нефтегазовой отрасли, учитывая стабильный глобальный спрос в этом сегменте. За три года компания значительно увеличила свою экспортную активность. Если в 2022 году на зарубежные рынки приходилось лишь 23% продаж, то к 2024 году этот показатель достиг 27%. Таким образом, прирост составил 4 процентных пунктов.

Особое внимание уделяется разработке экологических решений, в частности – систем очистки промышленных стоков, соответствующих строгим европейским экологическим стандартам (таким как ISO 14001 и директивам ЕС по промышленным выбросам). Это направление рассматривается как ключевое для выхода на регулируемые рынки ЕС и Северной Америки, где экологическая сертификация является обязательным условием для поставок.

Стратегия международного роста компании предусматривает диверсификацию экспортных направлений за счет выхода на быстрорастущие рынки:

– Ближний Восток (Саудовская Аравия, ОАЭ) – спрос на нефтегазовое оборудование поддерживается активными инвестициями стран региона в модернизацию инфраструктуры;

– Юго-Восточная Азия (Вьетнам, Индонезия) – развивающиеся экономики с растущими потребностями в энергетике и промышленных технологиях;

– Латинская Америка (Бразилия, Мексика) – перспективный регион с высокой долей нефтедобычи и государственными программами поддержки импорта оборудования.

В 2024 году 65% международного маркетингового бюджета было направлено именно на эти рынки, включая участие в отраслевых выставках (ADIPEC в ОАЭ, OTS в Хьюстоне), адаптацию продукции под локальные стандарты и поиск дистрибьюторов.

Для повышения конкурентоспособности на международных рынках компания прорабатывает варианты локализации сборки оборудования в стратегически важных регионах:

– Казахстан – ключевой рынок СНГ с доступом к ЕАЭС (снижение пошлин при поставках в Россию, Беларусь, Армению и Киргизию);

– Сербия – выгодная юрисдикция для работы с ЕС (зона свободной торговли, льготы для инвесторов).

Создание сборочных мощностей в этих странах позволит:

- сократить логистические расходы на 25-30% за счет оптимизации поставок комплектующих;
- минимизировать таможенные ограничения (например, избежать антидемпинговых пошлин ЕС);
- укрепить позиции в регионе за счет статуса «локального производителя».

Лишь 35% ассортимента соответствует международным стандартам, таким как API и ISO. Это создает сложности при выходе на премиальные рынки, включая ЕС, США и ОАЭ, где наличие сертификации является обязательным требованием. В результате компания рискует уступить конкурентные позиции западным корпорациям, таким как Schlumberger и Halliburton, а также азиатским игрокам, включая CNPC и Sinopec.

Также компания участвует лишь в 12% доступных тендеров. Основными причинами являются отсутствие локальных представительств и недостаточный опыт взаимодействия с международными заказчиками, такими как Eni, Shell и TotalEnergies. Это повышает риск потери крупных контрактов в пользу более активных конкурентов.

На рынках Ближнего Востока и Азии возникают сложности в переговорных процессах из-за отсутствия локализованных маркетинговых материалов и недостаточного понимания местного бизнес-этикета. Например, в Азии большое значение придается личным встречам, игнорирование этого фактора может снизить доверие со стороны потенциальных партнеров.

Эти факторы требуют комплексного подхода к минимизации рисков и адаптации бизнес-стратегии для успешного выхода на международные рынки.

Для снижения рисков и укрепления позиций на международных рынках компания внедрила комплекс финансовых мер:

- 1) бюджет на НИОКР увеличен до 8% от выручки, что позволило ускорить разработку продуктов, соответствующих требованиям новых рынков. Это способствует повышению конкурентоспособности продукции;

2) создан резервный фонд в размере €2,5 млн для защиты от валютных колебаний и возможных санкционных ограничений, что повышает финансовую устойчивость бизнеса;

3) для снижения зависимости от курса рубля активно применяется хеджирование валютных рисков. Целевой показатель – сокращение валютных потерь на 40%, что обеспечит стабильность маржинальности;

4) дополнительным инструментом финансирования экспортных контрактов стал синдицированный кредит на 500 млн, предоставленный под гарантии ЭКСАР. Это расширяет возможности выхода на новые рынки.

Ключевые показатели эффективности (KPI) на 2025-2026 гг. включают:

– ежегодный рост экспортной выручки на 25% с фокусом на рынки Азии и Ближнего Востока;

– выход на три новых рынка ежегодно (в 2024 году были запланированы Индия, Вьетнам и Алжир);

– увеличение доли сертифицированной продукции до 60% к 2026 году, включая стандарты API Q1 и ISO 9001:2015;

– снижение валютных рисков на 40% за счет использования форвардных контрактов.

Таким образом, интеграция международного партнёрства в стратегические адреса ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС» выступает ключевым компонентом в повышении конкурентоспособности, стимулировании инновационного процесса и освоении новых сегментов рынка. Достижение успеха в глобальной экономике предполагает системный подход, управление рисками, а также постоянное развитие квалификации сотрудников. Добавление современных технологий и формирование корпоративной культуры международного взаимодействия создают прочную фундаментальную базу для долгосрочного роста предприятия и реализации стратегических целей.

Библиографический список

1. Вопросы современной науки: проблемы, тенденции и перспективы : материалы III международной научно-практической конференции, 5-6 декабря 2019 г. / Министерство науки и высшего образования, Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачёва, Филиал КузГТУ в г. Новокузнецке ; [ответственный редактор Э. И. Забнева]. - Ульяновск : Зебра, 2019. - 413 с.
2. Салыгин, В. И. Стратегические приоритеты внешнеэкономического сотрудничества компаний ТЭК России со странами БРИКС в области гражданского судостроения в условиях санкционных ограничений : монография / В. И. Салыгин, Е. А. Квасникова ; Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации". - Москва : Первое экономическое изд-во, 2023. - 155 с.
3. Современные проблемы земельно-имущественных отношений, урбанизации территории и формирования комфортной городской среды : сборник докладов Международной научно-практической конференции (1 декабря 2023 г.) / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Тюменский индустриальный университет" ; ответственный редактор А. В. Кряхтунов. - Тюмень : ТИУ, 2024. - 582 с.
4. Официальный сайт ООО «Компания «ТЕХНОТЕКС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.technotecs.ru> (дата обращения 12.05.2025)
5. Условия расширения и оценка уровня региональной интеграции в целях обеспечения экономической безопасности (на материалах Сибирского федерального округа) : монография / И. Н. Санникова, Т. А. Рудакова, О. Ю. Рудакова [и др.] ; под ред. И. Н. Санниковой ; Министерство науки и высшего

образования Российской Федерации, Алтайский государственный университет.
- Барнаул : Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2020. - 245 с.

Оригинальность 76%