

UOT: 33.

Elgün Zaur oğlu RÜSTƏMLİLƏR
Bakı Dövlət Universiteti, magistrant
elgun.rustamlilar45@gmail.com

Elmi rəhbər: b/m Ləman Elxan qızı ƏZİZOVA
Bakı Dövlət Universiteti,
“Maliyyə və menecment” kafedrası
10.30546/4.71.2023.122

QEYRİ-NEFT SƏNAYE MÜƏSSİSƏLƏRİNİN RƏQABƏT QABİLİYYƏTİNİN ARTIRILMASI YOLLARI

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi - qeyri-neft sənaye müəssisələrinin rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün tətbiq edilən strategiyaları araşdırmaq və təhlil etməkdir.

Tədqiqatın metodologiyası - Tədqiqat ədəbiyyat təhlili, nümunə araşdırmaları və məlumatların təhlili daxil olmaqla hərtərəfli yanaşmadan istifadə edir.

Tədqiqatın tətbiqi əhəmiyyəti - Bu tədqiqatın nəticələri qeyri-neft sənaye müəssisələri, siyasətçilər və maraqlı tərəflər üçün rəqabət qabiliyyətinin artırılması ilə bağlı praktiki anlayışlar təqdim edir.

Tədqiqatın nəticələri. Bu tədqiqatın nəticələri qeyri-neft sənaye müəssisələrində rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsi üçün kritik strategiyaları vurğulayır.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi - Bu tədqiqat qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün rəqabətqabiliyyətlilik strategiyalarının hərtərəfli və çoxölçülü tədqiqini təklif etməklə mövcud biliklər toplusuna orijinallıq əlavə edir. Bu tədqiqatda elmi yenilik mövzu haqqında hərtərəfli anlayış yaratmaq üçün müxtəlif metodologiyaları və mənbələri birləşdirən kompleks yanaşmadadır.

Açar sözlər: *rəqabətqabiliyyətlilik, qeyri-neft sənaye müəssisələri, əməliyyat çıxarışı, bazarın genişləndirilməsi, işçi qüvvəsinin inkişafı*

Giriş

Qlobal ticarətin daim inkişaf edən mənzərəsində qeyri-neft sənaye müəssisələrinin rolunu qiymətləndirmək vacibdir. Bu müəssisələr istehsal və tikintidən tutmuş texnologiya və kənd təsərrüfatına qədər geniş spektrli sənaye sahələrini əhatə edir və onlar bütün dünyada bir çox iqtisadiyyatların əsasını təşkil edirlər. Bu müəssisələrin incəliklərini başa düşmək və onların rəqabət qabiliyyətini artırmaq yollarını tapmaq bazarın idarə etdiyi müasir dünyada ən vacib məsələyə çevrilmişdir.

Çox vaxt qeyri-neft sənayesi və ya qeyri-neft sektoru adlandırılan qeyri-neft sənaye müəssisələri, əsasən neftlə bağlı məhsulların istehsalı və ya çıxarılmasından asılı olmayan müxtəlif sənaye fəaliyyəti ilə məşğul olan müəssisə və təşkilatlardır. Bu müəssisələr iqtisadiyyatların şaxələndirilməsinin ayrılmaz hissəsidir və davamlı iqtisadi artımın təmin edilməsində mühüm rol oynayır. Onlar istehsal, kənd təsərrüfatı, mühəndislik, tikinti və texnologiya da daxil olmaqla çoxlu sektorları əhatə edir [4, s.14].

Neftdən asılı olan sənayelərdən fərqli olaraq, qeyri-neft sənaye müəssisələri öz fəaliyyətlərini idarə etmək üçün müxtəlif çeşidli xammallara, proseslərə və məhsullara etibar edirlər. Bu müəssisələr iş yerlərinin yaradılmasına, texnoloji tərəqqiyə və iqtisadi sabitliyə mühüm töhfə verənlərdir. Bununla belə, onların uğuru sürətlə dəyişən qlobal bazarda rəqabətə davamlı qalmaq qabiliyyətindən asılıdır.

Rəqabətqabiliyyətlilik istənilən müəssisənin əsasıdır və müasir biznes mühitində daha böyük əhəmiyyət kəsb edir. Şiddətli rəqabət və sürətli texnoloji tərəqqi ilə səciyyələnən bugünkü qloballaşan bazarda qeyri-neft sənaye müəssisələrinin rəqabət qabiliyyətini saxlamaq onların yaşaması

və böyüməsi üçün çox vacibdir.

Qeyri-neft sənaye müəssisələri təkcə yerli və regional oyunçuların deyil, həm də beynəlxalq tərəfdaşların rəqabəti ilə üzləşirlər. Qlobal ticarətin asanlıqı və bazarların qarşılıqlı əlaqəsi o deməkdir ki, bu müəssisələr inkişaf etmək üçün qlobal miqyasda rəqabət aparmalıdırlar [6, s.39].

Dördüncü Sənaye İnkilabı avtomatlaşdırma, süni intellekt və məlumat analitikası kimi transformativ texnologiyaların başlanğıcını qoydu. Bu yenilikləri qəbul edən müəssisələr səmərəliliyi və məhsuldarlığı artırmaqla rəqabət üstünlüyü əldə edə bilirlər.

İstehlakçı seçimləri, bazar tendensiyaları və təchizat zəncirinin dinamikası davamlı olaraq inkişaf edir. Qeyri-neft sənaye müəssisələri müştərilərin tələblərini ödəmək və yeni imkanlardan istifadə etmək üçün bu dəyişikliklərə sürətlə uyğunlaşmalıdırlar.

İnkişaf edən qeyri-neft sənayesi sektoru gəlir axınlarını diversifikasiya etməklə və neft kimi dəyişkən əmtəələrdən asılılığı azaltmaqla iqtisadi sabitliyə töhfə verir. Bu dayanıqlıq iqtisadi qeyri-müəyyənliklər qarşısında xüsusilə vacibdir.

Qeyri-neft sənaye müəssisələri xüsusilə inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlarda əhəmiyyətli məşğulluq mənbələridir. Rəqabət qabiliyyətinin artırılması təkcə mövcud iş yerlərini dəstəkləmir, həm də yeni iş yerləri yaradır və ümumi rifaha töhfə verir [1, s.33].

Sənaye sektorunda rəqabətqabiliyyətlilik

Sənaye sektorunda rəqabətqabiliyyətlilik bu sektorda olan müəssisələrin səmərəlilik, məhsuldarlıq, innovasiya, keyfiyyət və iqtisadi səmərəlilik baxımından rəqiblərini üstələmək qabiliyyətinə deyilir. Bu, eyni zamanda gəlirliliyi qorumaq və ya artırmaqla müştərilərin gözləntilərinə cavab verən və ya onları aşan mal istehsal etmək və ya xidmət göstərmək qabiliyyətidir. Əslində, rəqabətqabiliyyətlilik təkcə bazarda sağ qalmaqla məhdudlaşmır, həm də inkişaf etmək və liderlik etməkdir.

Rəqabət qabiliyyəti statik atribut deyil; dinamikdir və zamanla dəyişilə bilər. Müəssisələr rəqabətə davamlı olmaq üçün daim inkişaf edən bazar şəraitinə, texnoloji irəliləyişlərə və istehlakçı seçimlərinə uyğunlaşmalıdırlar. O, əməliyyatlar, texnologiyanın mənimsənilməsi, marketing və s. ilə bağlı strategiyaları özündə birləşdirən təşkilati idarəetməyə vahid yanaşmanı əhatə edir [8, s.4].

Rəqabət qabiliyyəti üç əsas sahəyə toplanan müxtəlif amillərlə formalaşır:

İqtisadi amillər: İqtisadi iqlim sənayenin rəqabət qabiliyyətinə dərindən təsir edir. ÜDM-in artımı, əmək xərcləri, vergi siyasəti, kapitala çıxış və valyuta məzənnələri kimi iqtisadi göstəricilər müəssisənin rəqabət qabiliyyətinin müəyyən edilməsində mühüm rol oynayır.

Texnoloji amillər: Sürətli texnoloji tərəqqi ilə idarə olunan dünyada rəqabətdə qalmaq ən müasir innovasiyaların qəbulundan asılıdır. Tədqiqat və inkişafa sərmayə qoymaq, avtomatlaşdırma və rəqəmsallaşdırmanı əhatə etmək, IoT və AI kimi Sənaye 4.0 texnologiyalarını inteqrasiya etmək, əqli mülkiyyət və innovasiya imkanlarını inkişaf etdirmək çox vacibdir.

Bazar amilləri: Sənaye sektorunda uğur bazar dinamikası ilə sıx bağlıdır. Bunlara müştərilərin üstünlüklərini anlamaq, bazar potensialının ölçülməsi, rəqabətin təhlili, təchizat zəncirinin səmərəliliyinin təmin edilməsi və qaydalar və standartların labirintində naviqasiya daxildir.

Qeyri-neft sənaye müəssisələri qlobal iqtisadi mənzərədə mərkəzi yer tutur. Onların çoxşaxəli töhfələri yalnız mənfəət əldə etməkdən çox uzaqdır. Bu müəssisələr iqtisadiyyatların şaxələndirilməsində əsas rol oynayır, neft kimi bir sektorun dəyişkənliyinə qarşı həssaslığı azaldır. Onların fəaliyyəti iqtisadi dayanıqlığı və sabitliyi artırır [2, s. 43].

Qeyri-neft sənaye müəssisələri möhtəşəm iş yerləri yaradır. Onlar ixtisaslı işçilərdən tutmuş ixtisaslaşdırılmış vəzifələrə qədər məşğulluq imkanları təklif edir, beləliklə, işsizlik səviyyəsinin aşağı düşməsinə və sosial rifahın yüksəldilməsinə töhfə verirlər.

İnnovasiyaların avanqardında olan bu müəssisələr müxtəlif sahələrdə texnoloji irəliləyişləri katalizləşdirir. Onların tədqiqat və inkişaf səyləri tez-tez bütün sənayelərdə əks-səda doğuran irəliləyişlərə səbəb olur. Bu müəssisələrin bir çoxu beynəlxalq ticarətin fəal iştirakçılarıdır, məhsullarını qlobal bazarlara ixrac edirlər. Bu, təkcə onların gəlirliliyini artırır, həm də ölkənin ticarət balansını formalaşdırır.

Sənaye sektorunda rəqabət qabiliyyətinin dərk edilməsi daim dəyişən qlobal mənzərədə inkişaf etməyi hədəfləyən qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün çox vacibdir. Rəqabət qabiliyyətini formalaşdıran amilləri tanımaqla və onların qlobal əhəmiyyətini dərk etməklə, bu müəssisələr üstün olmaq üçün strategiyalar hazırlaya və bununla da xidmət etdikləri regionların və xalqların çiçəklənməsinə töhfə verə bilərlər [10, s.5].

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin cari vəziyyətinin qiymətləndirilməsi

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin mövcud vəziyyətini başa düşmək onların rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün effektiv strategiyaların işlənilməsi üçün vacibdir. Bu qiymətləndirmə müəssisənin ümumi sağlamlığına və bazardakı mövqeyinə dair təsəvvürləri təmin edən bir sıra əsas fəaliyyət göstəricilərinə əsaslanır.

Rəqabət qabiliyyətini ölçmək üçün əsas performans göstəriciləri:

1. Mənfəət marjaları - Ən əsas performans göstəricilərindən biri olan mənfəət marjası müəssisənin maliyyə vəziyyətini ortaya qoyur. Güclü mənfəət marjası xərclərin idarə edilməsində, qiymət strategiyalarında və gəlirlərin yaradılmasında səmərəliliyi göstərir. Sağlam mənfəət marjası olan qeyri-neft sənaye müəssisələri innovasiyalara, genişlənməyə və istedadların inkişafına sərmayə qoymaq üçün daha yaxşı təchiz olunmuşdur [3, s.93].

2. Bazar payı - Bazar payı müəssisənin öz sənayesində mövcudluğunun və rəqabət qabiliyyətinin əksidir. O, müəssisənin nəzarət etdiyi bazar hissəsini ölçür. Artan bazar payı çox vaxt effektiv marketing, güclü müştəri münasibətləri və rəqabət üstünlüklərini göstərir. Bazar payını artırmağa çalışan müəssisələr məhsulun keyfiyyətinə, fərqləndirilməsinə və müştəri məmnuniyyətinə diqqət yetirməlidirlər.

3. Məhsuldarlıq - Məhsuldarlıq göstəricisi müəssisənin girişləri çıxışa necə səmərəli çevirdiyini qiymətləndirir. Buraya əmək məhsuldarlığının, maşınlardan istifadənin və istehsal dövrünün vaxtlarının ölçülməsi daxildir. Yüksək məhsuldarlıq səviyyələri səmərəli əməliyyatları və resurslardan istifadəni ifadə edir, xərclərə qənaət və rəqabət üstünlüklərinə səbəb olur.

4. İnnovasiya: İnnovasiya müəssisənin dəyişən bazar şərtlərinə uyğunlaşmaq və rəqibləri qabaqlamaq qabiliyyətini ölçən kritik performans göstəricisidir. Buraya tədqiqat və inkişaf sərmayələri, patent sənədləri və yeni məhsul buraxılışları ilə bağlı ölçülər daxildir. İnnovasiyaların önündə olan müəssisələrin davamlı rəqabət üstünlüyü təmin etmək ehtimalı daha yüksəkdir [3, s.96].

Bəzi müvəffəqiyyətli və az rəqabətqabiliyyətli olan müəssisələri tədqiq edək.

Tesla, Inc. qeyri-neft sənaye müəssisələri sahəsində əlamətdar nümunə kimi xidmət edir. İnnovasiyaya güclü diqqət yetirən Tesla, elektrik avtomobilləri (EA) və bərpa olunan enerji həlləri ilə qabaqcıl olaraq avtomobil sənayesini pozdu. Onun artan mənfəət marjası onun strateji qiymət və xərclərə nəzarətinin sübutudur, eyni zamanda EA sektorunda artan bazar payı onun rəqabət üstünlüyünü nümayiş etdirir.

Tesla-nın innovasiyalara sadıqlığı onun elmi-tədqiqat və təkmilləşdirməyə əhəmiyyətli sərmayələrində aydın görünür ki, bu da qabaqcıl EA texnologiyası və avtonom idarəetmə imkanları ilə nəticələnir. Şirkətin sürətli məhsul inkişafı və öz elektrikli avtomobillərinə yüksək tələbat rəqabət qabiliyyətini artırmaqda innovasiyanın gücünü nümayiş etdirir.

Bunun əksinə olaraq, ənənəvi tekstil istehsalçıları rəqabət qabiliyyətini saxlamaqda tez-tez çətinliklərlə üzləşirlər. Bu müəssisələr tez-tez aşağı qiymətli istehsal edən ölkələrin artan rəqabəti səbəbindən mənfəət marjalarının azalması ilə mübarizə aparırlar. Onlar həmçinin köhnəlmiş istehsal üsullarına arxalanaraq və davamlı və yüksək keyfiyyətli tekstil məhsulları üçün dəyişən istehlakçı seçimlərinə uyğunlaşa bilməyən yeniliklərə malik ola bilərlər [5, s.34].

İstehlakçılar daha innovativ və ekoloji cəhətdən şüurlu seçimlər axtardıqca ənənəvi tekstil istehsalçılarının bazar payı azalıb. Bu müəssisələrin bir çoxu tədqiqat və inkişafa və ya avtomatlaşdırma sərmayə qoymağı çətinləşdirir, bu da onların effektiv rəqabət qabiliyyətini məhdudlaşdırır.

Qeyd edək ki, qeyri-neft sənaye müəssisələrinin mövcud vəziyyətinin qiymətləndirilməsi mənfəət normaları, bazar payı, məhsuldarlıq və innovasiya kimi əsas fəaliyyət göstəricilərinin diqqətlə araşdırılmasını nəzərdə tutur. Müvəffəqiyyətli və daha az rəqabət qabiliyyətli müəssisələrin

nümunələri rəqabət qabiliyyətini gücləndirən strategiyalar və ona mane olan problemlər haqqında dəyərli fikirlər təklif edir. Bu nümunələrdən öyrənməklə qeyri-neft sənaye müəssisələri getdikcə artan rəqabət şəraitində uğur qazanmaq üçün daha yaxşı mövqe tuta bilərlər.

Rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün strategiyalar

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin yüksək rəqabətli dünyasında irəlidə qalmaq kompleks yanaşma tələb edir. Əsas strategiyalardan biri səmərəliliyi, keyfiyyəti və qənaətcilliyi artırmaq üçün proseslərin və təcrübələrin optimallaşdırılmasını əhatə edən əməliyyat mükəmməlliyinə nail olmaqdır.

Əməliyyat mükəmməlliyi rəqabət qabiliyyətinin əsasını təşkil edir, çünki o, qeyri-neft sənaye müəssisələrinə xərcləri minimuma endirməklə yanaşı, üstün məhsul və ya xidmətlər təqdim etməyə imkan verir. Əməliyyat mükəmməlliyinə nail olmaq üçün müəssisələr aşağıdakı strategiyaları həyata keçirə bilərlər.

Səmərəlilik əməliyyat mükəmməlliyinin əsasını təşkil edir. İstehsal proseslərinin sadələşdirilməsi tıxanmaların müəyyən edilməsini, tullantıların aradan qaldırılmasını və iş axınının optimallaşdırılmasını əhatə edir. Bu, lazımsız addımların azaldılmasına, istehsal müddətlərinin minimuma endirilməsinə və resursdan maksimum istifadəyə yönəldilmiş “Lean & Six Sigma” kimi üsullar vasitəsilə əldə edilə bilər. Avtomatlaşdırma və robot texnikası da əl əməyini azaltmaqla və dəqiqliyi artırmaqla istehsalın tənzimlənməsində mühüm rol oynayır [7, s.8].

Keyfiyyət rəqabətqabiliyyətlilikdə əsas amillərdən biridir. Güclü keyfiyyətə nəzarət tədbirlərinin həyata keçirilməsi məhsul və ya xidmətlərin müştəri gözləntilərinə cavab verməsini və ya üstələməsini təmin edir. Bu, müntəzəm yoxlamalar, sınaqlar və sənaye standartlarına riayət etməyi əhatə edir. Ümumi Keyfiyyət İdarəetmə və Deminq dövrü kimi davamlı təkmilləşdirmə metodologiyaları keyfiyyətin davamlı olaraq artırılmasına kömək edir. Müştərilər və tədarükçülərlə əks əlaqə dövrləri təkmilləşdirmə sahələrini müəyyən etmək üçün çox vacibdir.

Xərclərin idarə edilməsi əməliyyat mükəmməlliyinin mühüm aspektidir. Müəssisələr xərclərin azaldılması imkanlarını müəyyən etmək üçün öz məsrəf strukturlarını təhlil etməlidirlər. Bura tədarükçü müqavilələrinin yenidən müzakirəsi, inventar səviyyələrinin optimallaşdırılması və əməliyyat xərclərini azaltmaq üçün enerjiyə qənaət edən texnologiyaların qəbulu daxil ola bilər. Bundan əlavə, zəif prinsiplər və davamlılıq təşəbbüsləri kimi tullantıların azaldılması proqramları əhəmiyyətli uzunmüddətli xərclərə qənaətə səbəb ola bilər [7, s.10].

Əməliyyat mükəmməlliyi üçün bu strategiyaları həyata keçirməklə, qeyri-neft sənaye müəssisələri müxtəlif istiqamətlərdə rəqabət qabiliyyətini artırmağa bilərlər. Sadələşdirilmiş proseslər məhsuldarlığı artırır, daha tez istehsal müddətinə və xərclərin azalmasına səbəb olur. Keyfiyyətə nəzarət və təkmilləşdirmə səyləri ardıcıl məhsul keyfiyyətini təmin edir, müştəri məmnuniyyətini və sədaqətini artırır. Xərclərin azaldılması tədbirləri mənfəət marjasını qoruyarkən rəqabətqabiliyyətli qiymətlərin saxlanmasına kömək edir. Birlikdə, bu strategiyalar tək-cə rəqabətqabiliyyətliliyə təkən vermir, həm də bugünkü tələbkar bazar mühitində müəssisələrin davamlı böyüməsi üçün mövqe tutur.

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin dinamik mənzərəsində rəqabətqabiliyyətliliyə can atmaq *innovasiyaların və texnologiyanın mənimsənilməsindən* də asılıdır.

İnnovasiyanın mərkəzində tədqiqat və inkişaf (R&D) sərmayə qoyulur. Bu, yeni məhsulların yaradılmasına, mövcud olanların təkmilləşdirilməsinə və əməliyyat mükəmməlliyi axtarışına güc verən mühərrikdir. R&D sadəcə büdcə ayırması deyil; bu, kəşf edilməmiş əraziləri kəşf etməyə və inkişaf edən müştəri ehtiyaclarını qarşılamağa çalışan təşkilati düşüncə tərzidir.

Proses büdcənin bir hissəsinin R&D təşəbbüslərinə ayrılması, maliyyə öhdəliklərinin müəssisənin uzunmüddətli baxışı ilə uyğunlaşdırılması ilə başlayır. Amma bu, tək-cə pulla bağlı deyil; bu, funksiyalararası əməkdaşlığın təşviqindən bəhs edir. R&D qrupları, mühəndislər və digər şöbələr ahəngdar işlədikdə, ideyalar praktik həllərə çevrilir.

Bazar araşdırması, istehlakçı tələblərinin nəbzi və yaranan tendensiyaların nəbzi istiqamətində R&D səylərini istiqamətləndirən kompasə çevrilir. Bazar mənzərəsini dərinləndirən başa düşmək hədəf

auditoriya ilə rezonans doğuran yeniliklərin hazırlanmasına kömək edir. Bununla belə, innovasiya özünəməxsus risklər daşıyır. Cəsarətli bir ekspedisiya kimi, müəssisələr təsadüfi uğursuzluqlara hazır olmalıdırlar. R&D komandaları bu riskləri qiymətləndirmək və azaltmaq üçün alətlər və strategiyalarla təchiz edilməlidir, bu da innovasiyanın hesablanmış macərə olaraq qalmasını təmin etməlidir.

Rəqəmsal texnologiyalar və avtomatlaşdırmanın istehsal prosesləri ilə birləşdiyi Sənaye 4.0 mənzərəsi böyük görünür. Bu, qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün imkanlarla dolu bir sahədir. Əsasında əmək xərclərini azaldan, dəqiqliyi artıran və səmərəliliyi artıran oyun dəyişdiricisi avtomatlaşdırma dayanır [9, s.24].

IoT sensorları və məlumat analitikası Sənaye 4.0-ın naviqasiya alətləridir. Onlar təchizat zəncisinin idarə edilməsini optimallaşdırır, texniki xidmət ehtiyaclarını proqnozlaşdırır və prosesin dəqiqləşdirilməsi üçün fikirlər təklif edir. Süni intellekt (AI) məlumatların labirintində müəssisələrə rəhbərlik edən kompasə çevrilir. O, istehsal cədvəllərini optimallaşdırır, geniş məlumat dəstlərini təhlil edir və hətta bazar meyillərini proqnozlaşdırır. Robototexnika təkrarlanan tapşırıqları yorulmadan yerinə yetirən, məhsulun ardıcılığını təmin edən və iş yerinin təhlükəsizliyini yüksəldən işçi qüvvəsidir.

Innovasiya burulğanında əqli mülkiyyətin mühafizəsi ixtiraçılıq bəhrələrini qoruyan qalaya çevrilir. Patentlər unikal ixtiraları və ya prosesləri müəyyən müddət ərzində təqlidçilərdən qoruyan qüdrətli qapılar kimi dayanırlar. Müəllif hüquqları orijinal yaradıcılığı ört-basdır edir, proqram kodu və ya məhsul dizaynı kimi işlərin icazəsiz təkrarlama ilə ləkələnməməsini təmin edir. Əmtəə nişanları brend identikliklərini təcavüzdən qoruyan heraldik standartlar kimi xidmət edir.

Rəqabət qabiliyyətinin artırılmasına nail olmaq üçün ən güclü yollardan biri bazarın genişləndirilməsi və şaxələndirilməsidir, bu yanaşma bir çox cəbhələrdə inkişaf edir, yeni bazarlara çıxışı, məhsul və ya xidmət təkliflərinin genişləndirilməsini və strateji tərəfdaşlıqların inkişafını əhatə edir.

Yeni bazarlara genişlənmə həm vəd, həm də mürəkkəblik təklif edən çoxşaxəli bir səydir. Bu səyahəti səmərəli şəkildə idarə etmək üçün müəssisələr bazarın ölçüsünə, böyümə perspektivlərinə, tənzimləmə incəliklərinə, istehlakçı davranışlarına və rəqabət dinamikasına dərinləndirən nəzər salaraq ciddi bazar qiymətləndirmələri aparmalıdırlar. Bu hərtərəfli anlaşma strateji qərarların qəbul edilməsinin əsasını təşkil edir.

İxracdan və birgə müəssisələrin yaradılmasından tutmuş, satınalmalara və törəmə müəssisələrin yaradılmasına qədər bazara giriş strategiyasının seçimi mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu qərar risklərə dözümlülük, mövcud resurslar və müəssisənin arzuladığı nəzarət səviyyəsi kimi amillərdən asılıdır [9, s.30].

Yeni bazarlara girərkən lokallaşdırma, nüanslı strategiya vacibdir. Bu, yerli mədəniyyət, dil və üstünlüklərə uyğunlaşdırmaq üçün məhsul və ya xidmətlərin uyğunlaşdırılmasını nəzərdə tutur. Qablaşdırma və markadan tutmuş məhsul xüsusiyyətlərinə və qiymətlərə qədər bu uyğunlaşma aktualıq və rezonans təmin edir.

Riskin azaldılması bazarın genişlənməsinin strukturunda davamlı bir mövzudur. Bu cəhd iqtisadi tərəddüdləri, tənzimləyici maneələri və mədəni fərqləri əhatə edən özünəməxsus risklər daşıyır. Bu problemlərin ərəfəsində qurulmuş möhkəm risklərin azaldılması strategiyaları potensial tələlərə qarşı qorunma rolunu oynayır.

Məhsul və ya xidmətlərin repertuarının genişləndirilməsi müştəri ehtiyaclarının daha geniş spektrini təmin etməklə yanaşı, mövcud bazarın daha böyük hissəsini ələ keçirmək üçün nəzərdə tutulmuş strategiyayı təmsil edir. Bu yanaşma ciddi bazar araşdırmasının əsasına, bazar boşluqlarını və imkanlarını müəyyən etmək üçün təməl daşına əsaslanır. Məhsulun və ya xidmətin genişləndirilməsinin əsası kimi innovasiya mərkəzi yer tutur. Bu, tamamilə yeni məhsulların hazırlanmasını və ya mövcud olanların tədricən təkmilləşdirilməsini əhatə edə bilər. Xüsusi tədqiqat və inkişaf (R&D) strategiyası bu məqsədlərin həyata keçirilməsində çox vaxt əvəzolunmaz olur.

Keyfiyyət və etibarlılığın təminatı hər şeydən önəmlidir. Keyfiyyətə nəzarət tədbirləri və sənaye standartlarına davamlı riayət müştərilər arasında inam yaradır və genişləndirilmiş təkliflərin nüfuzunu möhkəmləndirir. Effektiv marketing və tanıtım strategiyaları ilə dəstəklənən bazar mövqeyi, yeni məhsul və ya xidmətlərin uğurla təqdim edilməsi üçün zəruridir. Brendləşdirmə, qiymət və tanıtım səyləri nəzərdə tutulan auditoriya ilə rezonans yaratmaq üçün ciddi şəkildə uyğunlaşdırılmalıdır [1, s.52].

Strateji tərəfdaşlıqlar bazarın genişlənməsi və şaxələndirilməsinin əzbəridir, müxtəlif qurumların gücünü və resurslarını ümumi məqsədlərə doğru birləşdirir. Tərəfdaş seçimi strateji məqsədlərin uyğunlaşdırılması ilə xarakterizə olunan kritik bir mərhələyə çevrilir. Bu tərəfdaşlıqlar resurs mübadiləsi, əhatə edən texnologiya, paylama şəbəkələri və təcrübə ilə dəstəklənir. Bu əməkdaşlıq sinerji bazara girişi sürətləndirir və innovativ məhsul və xidmətlərin inkişafını asanlaşdırır. Strateji tərəfdaşlıq risklərin bölüşdürülməsinin əvəzsiz üstünlüyünü təklif edir. Tərəfdaşlar birləşdikcə, potensial problemlərin və qeyri-müəyyənliklərin bir hissəsini kollektiv şəkildə çiyinə alır və bununla da risklərin azaldılmasını gücləndirirlər.

Mübahisələrin həlli və çıxış strategiyaları üçün rolları, məsuliyyətləri, gözləntiləri və mexanizmləri müəyyən edən hərtərəfli tərəfdaşlıq sazişlərinin formalaşdırılması əsas əhəmiyyət kəsb edir. İstənilən uğurlu müəssisənin təməlinə onun *işçi qüvvəsi* dayanır və onların bacarıq və bacarıqlarının artırılması davamlı bir axtarışdır. Proses davamlı öyrənmə mədəniyyətinin yaradılması ilə başlayır, burada işçi qüvvəsi davamlı təlim, seminarlar və təhsil resurslarına çıxış əldə etməyə təşviq edilir. Bu, işçilərə yeni sərişələr əldə etmək imkanı verir, onların sürətlə dəyişən sənaye mənzərəsində uyğunlaşmaq və məlumatlı qalmasını təmin edir. Müəssisə bacarıq boşluqlarını aradan qaldırmağa və işçi qüvvəsini inkişaf edən ehtiyaclara uyğunlaşdırmağa çalışdığı üçün fərdiləşdirilmiş təlim proqramları mərkəzi yer tutur. Bu fərdi yanaşma işçilərin nəinki yaxşı təchiz olunmasını, həm də müəssisənin strateji istiqamətinə uyğun olmasını təmin edir. Rəqəmsal transformasiyanın hökm sürdüyü bir dünyada texnologiyada biliklər müzakirə olunmur. İşçilərin rəqəmsal alətlər, məlumat analitikası və Sənaye 4.0 texnologiyaları ilə işləmək üçün tələb olunan bacarıqlarla təchiz edilməsi məhsuldarlığın və səmərəliliyin artırılmasında mühüm əhəmiyyət kəsb edir [4, s.18].

Həvəsləndirilmiş və məşğul olan işçilər rəqabətə davamlı müəssisənin əsasını təşkil edir. Bu sahədə strategiyalar müsbət iş mühiti yaratmaq və işçi qüvvəsinin bütün potensialını açmaq ətrafında firlanır. Tanınma və mükafatlar motivasiyanın sütunları kimi dayanır, dəyər və aidiyyət hissini aşılır. Həvəsləndirici proqramlar, performans əsaslanan bonuslar və tanınma anları mənəvi və motivasiyanın artırılmasına xidmət edir. Peşəkar böyümə və karyera inkişafı imkanlarının asanlaşdırılması istedadın saxlanması üçün təməl daşdır. İşçilər təşkilat daxilində inkişaf yolunu görəndə, sadıq qalırlar. İşçilərin sərbəst şəkildə fikirlərini, rəylərini və narahatlıqlarını bölüşə bildiyi açıq kommunikasiya kanalları əlaqəni gücləndirməyə xidmət edir. İşçilər özlərini eşitdiklərini və dəyərli olduqlarını hiss etdikdə, onların təşkilata bağlılığı dərinləşir və ümumi rəqabət üstünlüyünü gücləndirir.

İstedadların əldə edilməsi və saxlanması strategiyaları, bacarıqlı mütəxəssislərin arzu edilən aktivlər olduğu rəqabət mühitində böyük əhəmiyyət kəsb edir. Müəssisələr nəinki lazımı bacarıqlara malik olan, həm də təşkilatın dəyər və məqsədlərinə uyğun gələn şəxsləri axtarıqları üçün strateji işə qəbul bir sənətə çevrilir. Rəqabətli kompensasiya paketləri istedadın saxlanmasında mühüm rol oynayır. İşçilərin nəinki ədalətli kompensasiya almasını, həm də töhfələrinə görə tanınmasını təmin etmək rəqabətli işgötürənin əlamətidir. İş-həyat balansının və çevik iş tənzimləməsinin təşviqi işçilərin məmnunluğunun artırılmasında güclü bir vasitə kimi ortaya çıxır. İşçilərin rifahına üstünlük verən müəssisələr yüksək istedadı saxlamaq və rəqabət üstünlüyünü qorumaq üçün daha yaxşı təchiz olunmuşdur.

Əvvəllər mənəvi öhdəlik kimi qəbul edilən *davamlılıq* indi rəqabət qabiliyyətliliyini qoruyub saxlamaq istəyən qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün strateji zərurət kimi meydana çıxıb. Bu öhdəlik ətraf mühit və sosial məsuliyyət, yaşıl istehsal, enerji səmərəliliyi və davamlı təchizat

zəncirinin idarə edilməsini əhatə edir. Davamlılıq söylərində ekoloji və sosial məsuliyyət ön plandadır. Müəssisələrin ekoloji və sosial problemlərin həllində getdikcə fəal rol oynaması gözlənilir. Korporativ Sosial Məsuliyyət (KSM) təşəbbüsləri icmalara və ümumilikdə cəmiyyətə müsbət töhfə vermək vasitəsinə çevrilir. Ədalətli əmək standartları və şəffaf əməliyyatlar daxil olmaqla, etik biznes təcrübələri müəssisənin nüfuzunu və maraqlı tərəflərin etibarını daha da artırır [4, s.21].

Yaşıl istehsal və enerji səmərəliliyi təkcə davamlılığa deyil, həm də xərclərə qənaətə töhfə verən iki sütundur. Enerji səmərəli texnologiyaların və tullantıların azaldılması təcrübələrinin qəbulu enerji istehlakını azaldır, əməliyyat xərclərini azaldır və ətraf mühitə təsirləri minimuma endirir. Davamlı təchizat zəncirinin idarə edilməsi tapmacanın son hissəsidir, burada məsuliyyətli mənbə və logistika təcrübələri bütün ekosistemin etik və ekoloji standartlara əməl etməsini təmin edir. Təchizat zəncirində şəffaflyq, davamlı mənbə və etik təchizatçı münasibətləri davamlılığa vahid yanaşmaya kömək edir.

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin maliyyələşdirilməsi və investisiyaları

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin mürəkkəb dünyasında inkişaf və rəqabətqabiliyyətlilik üçün zəruri olan maliyyə resurslarının təmin edilməsi çoxillik problemdir. Kapitala çıxışın effektivliyi və onun strateji şəkildə bölüşdürülməsi müəssisənin inkişaf qabiliyyətində mühüm rol oynayır.

Qeyri-neft sənaye müəssisələri tez-tez iqtisadi artımı və innovasiyaları təşviq etmək üçün nəzərdə tutulmuş bir sıra dövlət qrantları və stimullarından istifadə etmək imkanına malikdirlər. Bu qrantlar tədqiqat və inkişaf (R&D) qrantlarını, ixrac subsidiyalarını, vergi güzəştlərini və davamlı təcrübələrin mənimsənilməsi üçün qrantları əhatə edə bilər. Bu təşviqlərə daxil olmaq uyğunluq meyarlarını, müraciət prosedurlarını və uyğunluq öhdəliklərini hərtərəfli başa düşməyi tələb edir [5, s.40].

Özəl sektor investisiyaları qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün güclü kapital mənbəyi kimi xidmət edir. Müəssisə kapitalistləri, mələk investorlar, özəl kapital şirkətləri və strateji tərəfdaşlar özəl sektor investisiyaları üçün potensial imkanlardır. Bu cür investorları cəlb etmək üçün cəlbedici biznes nümunəsi, möhkəm inkişaf strategiyası və investisiyanın rəqabət qabiliyyətinə necə töhfə verəcəyini aydın şəkildə ifadə etmək lazımdır.

Bank kreditləri, kredit xətləri və kommersiya kreditləri kimi ənənəvi maliyyələşdirmə variantları kapitala çıxış üçün ayrılmaz olaraq qalır. Bu mənbələr dövriyyə kapitalı, infrastrukturun inkişafı və texnologiyanın təkmilləşdirilməsi üçün əsas likvidliyi təmin edir. Düzgün maliyyələşdirmə variantının seçilməsi faiz dərəcələrinin, ödəmə şərtlərinin və girov tələblərinin diqqətlə qiymətləndirilməsini tələb edir.

Effektiv kapitalın bölüşdürülməsi ciddi İncə Investisiya Gəlirinin (ROI) təhlilindən asılıdır. Müəssisələr potensial layihələri və ya təşəbbüsləri həm qısa, həm də uzunmüddətli perspektivdə gözlənilən gəlirləri baxımından qiymətləndirməlidirlər. Bu, gəlirin yaradılması, xərclərə qənaət və riskə uyğunlaşdırılmış gəlirlərin hərtərəfli qiymətləndirilməsini tələb edir. Ayдын və əlverişli ROI olan təşəbbüslərə üstünlük verilməlidir.

Riskin qiymətləndirilməsi kapitalın bölüşdürülməsinin tərkib hissəsini təşkil edir. Müəssisələr bazar dəyişkənliyi, texnoloji risklər, tənzimləmə dəyişiklikləri və rəqabət dinamikası kimi amilləri nəzərə alaraq hər bir rəqabətqabiliyyətlilik təşəbbüsü ilə bağlı riskləri qiymətləndirməlidir. İncə Investisiyaların qorunması üçün risklərin azaldılması strategiyalarının və fəvqəladə hallar planlarının yaradılması vacibdir.

Büdcə planlaşdırması effektiv kapitalın bölüşdürülməsinin təməl daşığıdır. Bu, hər bir təşəbbüs üçün spesifik büdcələrin müəyyənəşdirilməsini, maliyyə resurslarının strateji prioritetlərə uyğun olaraq bölüşdürülməsini təmin etməyi nəzərdə tutur. Ciddi büdcə monitorinqi və dövri təhlillər maliyyə intizamını qorumağa və resurslardan optimal şəkildə istifadə olunmasını təmin etməyə kömək edir [5, s.42].

Xülasə, maliyyələşdirmə və investisiyalar qeyri-neft sənaye müəssisələrinin rəqabətqabiliyyətlilik söylərinin can damarıdır. Hökumət stimulları, özəl sektor investisiyaları və maliyyələşdirmə variantları vasitəsilə kapitala çıxış artımı gücləndirmək üçün çox vacibdir. Bununla belə, ROI

təhlili, risklərin qiymətləndirilməsi və dəqiq büdcə planlaşdırması ilə idarə olunan bu maliyyə resurslarının ağıllı şəkildə bölüşdürülməsi eyni dərəcədə vacibdir. Maliyyələşdirmə və investisiyanın hər iki aspektini mənimsəməklə, qeyri-neft sənaye müəssisələri bugünkü biznes mühitinin mürəkkəbliklərini idarə edə və davamlı rəqabət qabiliyyəti və uğur üçün mövqə tuta bilirlər.

Qeyri-neft sənaye müəssisələrində çətinliklərin aradan qaldırılması

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin dinamik mənzərəsində problemlər çoxdur. Bu müəssisələr qlobal iqtisadi tərəddüdlər, tənzimləmə maneələri və texnoloji pozulmalar ilə qeyd olunan mürəkkəb ərazidə hərəkət edir. Belə bir mühitdə inkişaf etmək üçün onlar təkcə bu çətinlikləri azaltmaq deyil, həm də onları davamlılıq və inkişaf üçün mövqeləndirən strategiyaları qəbul etməlidirlər.

Qeyri-neft sənaye müəssisələri mahiyyətcə qlobal iqtisadiyyatla bağlıdır. Onlar tez-tez iqtisadi dalğalanmaların, o cümlədən tənəzzüllərin, valyuta məzənnəsinin dəyişməsinin və ticarətin pozulmasının təsiri ilə mübarizə aparırlar. Bu amillər tədarük zəncirlərini poza, məhsul və ya xidmətlərə tələbata təsir edə və maliyyə sabitliyini poza bilər.

Tənzimləmə mənzərəsi qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün daimi problem mənbəyidir. Ətraf mühit standartları, sağlamlıq və təhlükəsizlik, ticarət müqavilələri və vergilərlə bağlı daim inkişaf edən qaydalara uyğunluq vacibdir, lakin çox vaxt mürəkkəb və baha başa gəlir. Tənzimləmə dəyişiklikləri əməliyyatlarda əhəmiyyətli düzəlişlər tələb edə bilər və gəlirlilik üçün risklər yarada bilər [1, s.15].

Texnoloji innovasiyaların və rəqəmsal transformasiyanın sürətli tempi ənənəvi biznes modelərini poza bilər. Qeyri-neft sənaye müəssisələri texnologiyaları bilən startapların rəqabəti ilə üzləşə bilər və ya yeni istehsal üsullarına və avtomatlaşdırma texnologiyalarına uyğunlaşmalı olur. Mövcud aktivlərin və işçi qüvvəsinin aktuallığını qoruyarkən bu dəyişikliklərə əməl etmək çətin ola bilər.

Sağlam risklərin idarə edilməsi problemlərin həlli üçün əsasdır. Müəssisələr potensial iqtisadi, tənzimləyici və texnoloji riskləri müəyyən edərək hərtərəfli risk qiymətləndirmələri aparmalıdırlar. Fövqəladə hallar planlarının və risklərin azaldılması strategiyalarının hazırlanması mənfi hadisələrin təsirini minimuma endirməyə kömək edir. Buraya tədarük zəncirlərinin şaxələndirilməsi, valyuta dəyişkənliyinə qarşı hedcinq və ya adekvat maliyyə ehtiyatlarının saxlanması daxil ola bilər.

Uyğunlaşma çətinliklər qarşısında rəqabət qabiliyyətinin təməl daşındır. Qeyri-neft sənaye müəssisələri çevik olmalı və bazar dəyişikliklərinə cavab verməlidir. Bu, mütəmadi olaraq bazar dinamikasının, müştəri seçimlərinin və yaranan tendensiyaların qiymətləndirilməsini əhatə edir. Müəssisələr, istər məhsul təkliflərini yenidən konfigurasiya etməklə, istər yeni bazarları kəşf etməklə, istərsə də dağıdıcı texnologiyalardan istifadə etməklə, zəruri hallarda dönməyə hazır olmalıdırlar [8, s.22].

Davamlı təkmilləşdirmə problemlərin həllinə proaktiv yanaşmadır. Müəssisələr innovasiya və mükəmməllik mədəniyyətini inkişaf etdirməli, işçiləri səmərəsizliyi müəyyən etməyə və təkmilləşdirmələr təklif etməyə təşviq etməlidir. Bu, zəif istehsal təcrübələrini, prosesin optimallaşdırılmasını və ya tədqiqat və inkişafa investisiyaları əhatə edə bilər. Qeyri-neft sənaye müəssisələri əməliyyatları daim təkmilləşdirməklə səmərəliliyi və rəqabət qabiliyyətini artırma bilər.

Nəticə olaraq, qeyri-neft sənaye müəssisələri iqtisadi dalğalanmalardan və tənzimləmə mürəkkəbliyindən tutmuş texnoloji pozulmalara qədər çoxsaylı problemlərlə üzləşirlər. Bununla belə, bu çətinliklər keçilməz maneələr olmamalıdır. Risklərin ciddi şəkildə idarə edilməsi, bazar dəyişikliklərinə uyğunlaşma və davamlı təkmilləşdirmə öhdəliyi sayəsində bu müəssisələr nəinki çətinliklərin öhdəsindən gələ, həm də daim inkişaf edən sənaye mənzərəsində davamlı və rəqabətə davamlı oyunçular kimi mövqelərini göstərə bilirlər.

Nəticə

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin mürəkkəb qobelenində rəqabətqabiliyyətliliyə can atmaq həm çağırışlarla, həm də imkanlarla əlamətdar olan uzunmüddətli prosesdir. Əməliyyat mükəmməlliyi istehsal proseslərinin sadələşdirilməsi, keyfiyyətə nəzarətin gücləndirilməsi və xərclərin

azaldılması tədbirlərinin tətbiqi səmərəlilik və rəqabət qabiliyyətinin əsasını təşkil edir. İnnovasiya və texnologiyanın mənimsənilməsi tədqiqat və inkişafa sərmayə qoyuluşu, Sənaye 4.0 texnologiyalarının tətbiqi və əqli mülkiyyətin qorunması müəssisələrə innovasiyalar və inkişaf etmək imkanı verir.

Bazarın genişlənməsi və diversifikasiyası yeni bazarlara çıxmaq, məhsul və ya xidmət təkliflərini genişləndirmək və strateji tərəfdaşlıq qurmaq yolu ilə böyümə və dayanıqlılığa qapılar açır. İşçi qüvvəsinin inkişafı bacarıqların artırılması, işçilərin işə cəlb edilməsi və istedadların əldə edilməsi və saxlanması bacarıqlı və motivasiyalı işçi qüvvəsini yetişdirir və bu, rəqabətə davamlılıq mənbəyidir.

Ətraf mühit və sosial məsuliyyət, yaşıl istehsal və davamlı təchizat zəncirinin idarə edilməsi müəssisənin uzunmüddətli davamlılıq və rəqabət qabiliyyətinə sadıqlığını vurğulayır. Hökumət qrantları, özəl sektor investisiyaları və maliyyələşdirmə variantları vasitəsilə kapitalla çıxış və onun ROI təhlili, risklərin qiymətləndirilməsi və büdcə planlaşdırması vasitəsilə strateji şəkildə bölüşdürülməsi rəqabət qabiliyyətinin maliyyə əsasını təşkil edir. Qlobal iqtisadi dalğalanmaların, tənzimləyici maneələrin və texnoloji pozulmaların yumşaldılması bacarıqlı risklərin idarə edilməsi, bazar dəyişikliklərinə uyğunlaşma və davamlı təkmilləşdirmə öhdəliyi tələb edir.

Rəqabətlik prosesinin mərkəzində davamlı təkmilləşmə və uyğunlaşma etikası dayanır. Dəyişikliyin daimi olduğu bir mühitdə qeyri-neft sənaye müəssisələri çevik qalmalı, rəyləri qəbul etməli və öz əməliyyatlarının bütün istiqamətlərini təkmilləşdirməyə sadıq olmalıdırlar. Məhz bu amansız təkmilləşdirmə öhdəliyi sayəsində onlar nəinki yaranan problemləri həll edər, həm də daim inkişaf edən mənzərədə gələcəklərini fəal şəkildə formalaşdırmağa bilirlər.

Qeyri-neft sənaye müəssisələrinin gələcək perspektivləri həm perspektivlidir, həm də tələbkardır. Qlobal bazarlar inkişaf etməyə davam etdikcə, bu müəssisələr özlərini fürsət və rəqabət qovşağında tapacaqlar. İnnovasiya, davamlılıq və çevik strategiyaları əhatə edən inkişaf etmək üçün yaxşı mövqe tutacaqlar.

Davam edən rəqəmsal transformasiya uyğunlaşma və çeviklik tələb edəcəkdir. Məlumatların avtomatlaşdırmanın və süni intellektin gücündən istifadə edən müəssisələr təkcə səmərəliliyi artırmayacaq, həm də inkişaf və diversifikasiya üçün yeni imkanlar yaradacaqdır. Davamlılıq seçim olmaqdan çıxacaq və ilkin şərtə çevriləcək. Ekoloji və sosial məsuliyyəti öz DNT-lərinə birləşdirən müəssisələr təkcə riskləri azaltmaqla yanaşı, şüurlu istehlakçılar və investorlar arasında rezonans doğuracaqdır.

Xülasə, qeyri-neft sənaye müəssisələri üçün rəqabətqabiliyyətliliyə aparan yol çoxşaxəlidir və strategiya, innovasiya, uyğunlaşma və mükəmməlliyə sadıqlığı əhatə edən vahid yanaşma tələb edir. Bu müəssisələr qarşıdakı dinamik mənzərəni seyr etdikcə, onların təkcə rəqabət aparmaq deyil, həm də firavan və davamlı gələcəyə doğru yol açmaq potensialı var.

ƏDƏBİYYAT

1. Aiginger K., Bärentaler-Sieber S., Vogel J. Competitiveness under New Perspectives, Work Package 301 MS46 “Research paper competitiveness under new perspectives” Working Paper no 44, 2011.
2. Aliyev, S. Problems of the Azerbaijani Economy Diversification in Modern Conditions. 10.2991/assehr.k.210322.081. 2021.
3. Babayev B., Main Directions of The Non-oil Export Sector in Azerbaijan. THE JOURNAL OF ECONOMIC SCIENCES: THEORY AND PRACTICE, V.77, # 1, 2020, pp. 92-99.
4. Growing the non-oil ECONOMY, Asian Development Bank, 6 ADB Avenue, Mandaluyong City, 1550 M, 2015.
5. Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity. United Nation, New York and Geneva, 2005.
6. Karimov R., Development of Non-Oil Sector in Azerbaijan: Tendencies and Opportunities. Journal of Business & Economic Policy Vol. 2, No. 2; June 2015.

7. Khan, M. S., & Goldstein, M. (1982). “II Industrial Country Income Growth and Non-Oil Developing Countries’ Exports”. In Effects of Slowdown in Industrial Countries on Growth in Non-Oil Developing Countries. USA: International Monetary Fund. Retrieved Oct 10, 2023, from <https://doi.org/10.5089/9781557750624.084.ch002> 45p
8. Klein N., The Linkage between the Oil and the Non-oil Sectors—A Panel VAR Approach, International Monetary Fund, 2009.
9. OECD (2019), Azerbaijan: Driving Diversification through Strengthened and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris.
10. Riti J.S., Gubak H.D., Madina D.A. Growth of Non-Oil Sectors: A Key to Diversification and Economic Performance in Nigeria. Public Policy and Administration Research, ISSN 2224-5731(Paper) ISSN 2225-0972(Online). Vol.6, No.3, 2016.

Эльгун Заур оглы Рустамлилар
Бакинский Государственный Университет, магистр
elgun.rustamlilar45@gmail.com

Научный руководитель: с/п Ламан Эльхан кызы Азизова
Бакинский Государственный Университет,
кафедра “Финансов и менеджмента”

Пути повышения конкурентоспособности предприятий ненефтяной промышленности

Резюме

Цель исследования – изучить и проанализировать стратегии, применяемые для повышения конкурентоспособности предприятий ненефтяной промышленности.

Методология исследования. В исследовании используется комплексный подход, включающий обзор литературы, тематические исследования и анализ данных.

Прикладное значение исследования. Результаты этого исследования дают практическое представление о повышении конкурентоспособности ненефтяных отраслей, политиков и заинтересованных сторон.

Результаты исследования. Результаты этого исследования подчеркивают важнейшие стратегии повышения конкурентоспособности в ненефтяных отраслях.

Оригинальность и научная новизна исследований. Это исследование добавляет оригинальности существующему массиву знаний, предлагая всестороннее и многоплановое исследование стратегий конкурентоспособности ненефтяных отраслей. Научная инновация в этом исследовании заключается в комплексном подходе, который сочетает в себе различные методологии и источники для создания всестороннего понимания предмета.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ненефтяные отрасли, операционная производительность, расширение рынка, развитие рабочей силы.

Elgun Zaur Rustamlilar
Baku State University, master
elgun.rustamlilar45@gmail.com

Scientific director: S/I Laman Elkhan Azizova
Baku State University, Department of Finance and Management

Ways to increase the competitiveness of non-oil industrial enterprises

Summary

The purpose of the study is to investigate and analyze the strategies applied to increase the competitiveness of non-oil industrial enterprises.

Research methodology. The study uses a comprehensive approach including literature review, case studies and data analysis.

Applied significance of the study. The findings of this study provide practical insights into enhancing competitiveness for non-oil industries, policy makers and stakeholders.

Results of the study. The findings of this study highlight critical strategies for enhancing competitiveness in non-oil industries.

Originality and scientific innovation of research. This study adds originality to the existing body of knowledge by offering a comprehensive and multidimensional examination of competitiveness strategies for non-oil industries. The scientific innovation in this research lies in the comprehensive approach that combines different methodologies and sources to create a comprehensive understanding of the subject.

Key words: *competitiveness, non-oil industries, operational output, market expansion, workforce development.*