Təhminə Paşa qızı BALACAYEVA
müəllim, BDU
E-mail: tahmina.balajayeva@gmail.com
https://doi.org/10.30546/4.71.73001.2024.02.046

EMAL SƏNAYESİ MÜƏSSİSƏLƏRİNİN RƏQABƏT STRATEGİYALARININ TƏKMİLLƏŞDİRİLMƏSİNİN ƏSAS İSTİQAMƏTLƏRİ

Xülasə

Tədqiqatın məqsədi emal sənayesi müəssisələrinin rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsinin əsas strategiyalarını müəyyən etmək və təhlil etməkdir.

İşin metodologiyası emal sənayesində mövcud rəqabət strategiyalarının hərtərəfli təhlilini, effektiv təkmilləşdirmə istiqamətlərini müəyyən etmək üçün keyfiyyət və kəmiyyət məlumatlarının toplanmasından, nümunə araşdırmalarından və müqayisəli təhlildən istifadə etməyi əhatə edir.

Tədqiqatın tətbiqi əhəmiyyəti emal sənayesi müəssisələrinin rəqabət qabiliyyətini və bazar mövqeyini artırmaq üçün həyata keçirə biləcəkləri praktiki anlayışların və strateji tövsiyələrin təmin edilməsindən ibarətdir.

Tədqiqatın nəticələri rəqabət strategiyalarının dəqiqləşdirilməsi üçün kritik sahələri və praktiki yanaşmaları ortaya qoyur və bu, əməliyyat səmərəliliyinin, bazarın cavabdehliyinin və emal sənayesi müəssisələri üçün ümumi rəqabət üstünlüyünün artmasına gətirib çıxarır.

Tədqiqatın orijinallığı və elmi yeniliyi onun həm ənənəvi, həm də müasir strateji çərçivələri birləşdirən inteqrativ yanaşmasından irəli gəlir. Bundan əlavə, tədqiqat rəqabət strategiyalarının qiymətləndirilməsi və təkmilləşdirilməsi üçün ənənəvi təcrübələrdən kənara çıxan yeni metodologiyalar təqdim edir.

Açar sözlər: sənaye müəssisələri, rəqabət strategiyaları, emal, strategiya.

Giriş

Qida və içkilər, kimya, toxuculuq və metal emalı kimi geniş sahələri əhatə edən emal sənayesi qlobal iqtisadiyyatın mühüm tərkib hissəsidir. Sənayelər inkişaf etdikcə və bazarlar getdikcə rəqabətədavamlı olduqca, emal sənayesi daxilindəki müəssisələr rəqabət üstünlüyünü qorumaq və artırmaq üçün öz strategiyalarını davamlı olaraq uyğunlaşdırmalı və təkmilləşdirməlidirlər.

Rəqabət strategiyaları emal sənayesi müəssisələri üçün həyati əhəmiyyət kəsb edir, çünki onlar bazar mürəkkəbliklərini idarə etmək və uzunmüddətli uğur əldə etmək üçün yol xəritəsini təmin edir. Bu strategiyalar firmalara rəqiblərdən fərqlənməyə, əməliyyat səmərəliliyini optimallaşdırmağa və bazar tələblərinə effektiv cavab verməyə kömək edir. Məhsulun keyfiyyətinin, maya dəyərinin səmərəliliyinin və innovasiyanın əsas yer tutduğu emal sənayesində yaşamaq və böyümək üçün dəqiq müəyyən edilmiş rəqabət strategiyasına malik olmaq vacibdir [2, p.46].

Emal sənayesi müəssisələri qloballaşma, texnoloji irəliləyişlər və dəyişən istehlakçı seçimləri kimi amillərin daim bazar mənzərəsini yenidən formalaşdırdığı yüksək rəqabətli mühitlərdə fəaliyyət göstərir. Rəqabət strategiyaları bu müəssisələrə bu dəyişiklikləri qabaqcadan görməyə və onlara uyğunlaşmağa imkan verir, onların aktual və gəlirli qalmasını təmin edir. Bundan əlavə, effektiv rəqabət strategiyaları daha yaxşı resurs bölgüsü, risklərin idarə edilməsi və müştəri məmnuniyyətini asanlaşdırır ki, bunların hamısı rəqabət üstünlüyünü saxlamaq üçün çox vacibdir.

Emal sənayesinin üzləşdiyi problemlər

Emal sənayesi güclü rəqabət strategiyalarını tələb edən çoxsaylı problemlərlə üzləşir. Əsas problemlərdən biri yüksək məhsul keyfiyyətini qoruyarkən xərcləri azaltmaq üçün artan təzyiqdir. Qlobal təchizat zəncirləri daha mürəkkəbləşdikcə, istehsalın və paylamanın müxtəlif mərhələlərində xərclərin idarə edilməsi və keyfiyyətə nəzarətin təmin edilməsi mühüm narahatlıq doğurur. Bundan əlavə, ekoloji qaydalar və davamlılıq tələbləri daha sərt olur və emal müəssisələrini ekoloji cəhətdən təmiz təcrübələri qəbul etməyə və karbon izlərini azaltmağa məcbur edir [6, p.123].

Cədvəl 1.

İstehsal sənayesinin üzləşdiyi problemlərin ayrı-ayrı sahələr üzrə təsnifatı

Kateqoriyalar	Strategiyalar
Texnoloji tərəqqilər	- Texnoloji dəyişikliyin və qəbulun sürətli tempi (Sənaye 4.0 texnologiyaları), - IoT, AI və avtomatlaşdırmanın mövcud proseslərə inteqrasiyası.
Əməliyyat effektivliyi	- İstehsal xərclərini azaltmaq və səmərəliliyi artırmaq üçün artan təzyiq, - Təchizat zəncirinin idarə edilməsi və logistikanın optimallaşdırılması.
Bazar dinamikası	- Fərdiləşdirmə və fərdiləşdirilmiş məhsullara müştəri tələbinin artırılması, - Məhsulun həyat dövrlərinin qısaldılması və dəyişən istehlakçı seçimlərinə uyğunlaşması.
İşçi qüvvəsinin idarə edilməsi	- Bacarıq çatışmazlığı və qabaqcıl istehsal rolları üçün ixtisaslı işçi qüvvəsi çatışmazlığı, - Mövcud işçi qüvvəsinin yeni texnologiyalara və proseslərə uyğunlaşmaq üçün yenidən hazırlanması.
Tənzimləmə və uyğunluq	- İnkişaf edən ekoloji qaydalara və davamlılıq standartlarına uyğunluq, - İş yerində təhlükəsizlik və sağlamlıq qaydalarına riayət etmək.
Qloballaşma və ticarət	- Ticarət tarifləri, beynəlxalq ticarət müqavilələri və geosiyasi qeyri-müəyyənliklər üzrə naviqasiya, - Qlobal təchizat zəncirlərinin və xarici təchizatçılardan asılılığın idarə edilməsi.
Davamlılıq	- Davamlı istehsal təcrübələrinə keçid və ətraf mühitə təsirin azaldılması, - Dairəvi iqtisadiyyat təşəbbüsləri və tullantıların azaldılması strategiyaları.
Kibertəhlükəsizlik riskləri	- Həssas məlumatların və əqli mülkiyyətin kiber təhdidlərdən qorunması, - IoT cihazlarının və şəbəkə infrastrukturunun kiberhücumlardan qorunması.

Mənbə: *Müəllif tərəfindən hazırlanmışdır.*

Digər əsas problem texnoloji pozulmadır. Avtomatlaşdırma, süni intellekt və məlumat analitikasındakı irəliləyişlər emal sənayesini dəyişdirir, müəssisələrdən yeni texnologiyalara sərmayə qoymağı və işçi qüvvəsinin artırılmasını tələb edir. Bu texnologiyalar səmərəliliyin və innovasiyanın artırılması üçün imkanlar təqdim etməklə yanaşı, texnoloji irəliləyişlərlə ayaqlaşa bilməyən firmalar üçün köhnəlmə riski də yaradır [6, p.123].

İstehlakçı davranışı da inkişaf edir, tez və rəqabətədavamlı qiymətlərlə çatdırılan fərdiləşdirilmiş, yüksək keyfiyyətli məhsullara artan tələbatla. Bu dəyişiklik istehsal proseslərində daha çox çeviklik və cavabdehlik, eləcə də daha effektiv marketinq və müştəri cəlbetmə strategiyalarını tələb edir. Bundan əlavə, emal sənayesinin qlobal təbiəti o deməkdir ki, müəssisələr rəqabət strategiyalarına daha bir mürəkkəblik qatı əlavə edərək, müxtəlif tənzimləyici mühitlərdə və mədəni üstünlüklərdə naviqasiya etməlidirlər.

Bu çətinliklərə baxmayaraq, emal sənayesi də çoxsaylı imkanlar təqdim edir. Texnoloji irəliləyişlər dağıdıcı olsa da, innovasiya və səmərəliliyin artması üçün əhəmiyyətli potensial təklif edir. Məsələn, Əşyaların İnterneti (IoT) və böyük verilənlərin analitikası kimi Sənaye 4.0 texnologiyalarının qəbulu istehsal proseslərini təkmilləşdirə, təchizat zəncirinin idarə edilməsini təkmilləşdirə və daha çox fərdiləşdirilmiş müştəri təcrübələrini təmin edə bilər. Bundan əlavə, davamlılığa artan

diqqət ekoloji məsuliyyətə üstünlük verən firmalar üçün rəqabət üstünlüyü təmin edərək, ekoloji cəhətdən təmiz məhsul və xidmətlər üçün yeni bazarlar açır.

Qloballaşma emal sənayesi müəssisələri üçün bazar imkanlarını genişləndirməkdə davam edir, onlara yeni müştəri bazaları əldə etməyə və gəlir axınlarını şaxələndirməyə imkan verir. Strateji tərəfdaşlıq və əməkdaşlıq bir-birini tamamlayan güclü tərəflərdən və resurslardan istifadə etməklə rəqabət üstünlüyünü daha da artıra bilər. Bu imkanlardan istifadə etməklə və əlaqədar problemləri həll etməklə emal sənayesi müəssisələri böyümə və uğura təkan verən effektiv rəqabət strategiyaları hazırlayıb həyata keçirə bilər.

Emal sənayesində rəqabət üstünlüyünü saxlamaq yaşamaq və böyümək üçün vacibdir. Bu, effektiv rəqabət strategiyalarının həyata keçirilməsini tələb edir. Bu strategiyaları geniş şəkildə ənənəvi və müasir yanaşmalara bölmək olar. Xərclərin liderliyi, fərqləndirmə və diqqət kimi ənənəvi strategiyalar rəqabət mühitində əsas olmuşdur. Müasir strategiyalar, o cümlədən innovasiya və texnologiyanın mənimsənilməsi, davamlılıq və ekoloji məsuliyyət, strateji tərəfdaşlıqlar və ittifaqlar bugünkü dinamik bazar mühitində getdikcə daha mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Xərc liderliyi sənayedə ən aşağı qiymətə istehsalçı olmağa yönəlmiş bir strategiyadır. Qənaətə nail olmaq, səmərəli əməliyyatlar vasitəsilə xərcləri azaltmaq və əlavə məsrəflərə nəzarət etməklə şirkətlər məhsullarını rəqiblərindən daha aşağı qiymətlərlə təklif edə və beləliklə, qiymətə həssas müştəriləri cəlb edə bilərlər.

Emal sənayesində xərclər üzrə liderlik çox aktual strategiya olaraq qalır. Sənayenin yüksək həcmli istehsala diqqət yetirməsi xərclərin səmərəliliyini kritik edir. Xərclər üzrə liderlik strategiyalarını uğurla həyata keçirən şirkətlər, xüsusən də qiymətə həssas bazarlarda bazar payını qazanmaq üçün aşağı xərc strukturlarından istifadə edə bilərlər. Nümunələrə istehsal xərclərini minimuma endirmək üçün qabaqcıl mexanizmlərdən və sadələşdirilmiş proseslərdən istifadə edən iri miqyaslı qida emalı şirkətləri daxildir. Bununla belə, xərc liderliyinə nail olmaq və saxlamaq prosesin optimallaşdırılmasına, təchizat zəncirinin səmərəliliyinə və texnologiyanın təkmilləşdirilməsinə davamlı investisiya tələb edir. Bu, həmçinin ciddi xərclərə nəzarət tədbirlərini əhatə edir və miqyas iqtisadiyyatından faydalanmaq üçün çox vaxt genişmiqyaslı əməliyyatları tələb edir [3, p.97].

Fərqləndirmə müştərilərə fərqli dəyər təklif edən unikal məhsul və ya xidmətlərin yaradılmasını əhatə edir və şirkətlərə yüksək qiymətlər tətbiq etməyə imkan verir. Bu strategiya rəqiblərdən fərqlənmək üçün innovasiya, keyfiyyət, brendinq və müştəri xidmətinə diqqət yetirir.

Emal sənayesində diferensiallaşma məhsulun innovasiyası, üstün keyfiyyət və güclü marka tanınması ilə əldə edilir. Məsələn, qida emalı sektorundakı şirkətlər üzvi, qeyri-GMO və ya etik qaynaqlı məhsullar təklif etməklə özlərini fərqləndirə bilərlər. Fərqləndirmə həm də məhsulun keyfiyyətini və ya istehsal proseslərini yaxşılaşdıran qabaqcıl texnologiyalarla, məsələn, məhsulun saxlama müddətini uzadan innovativ qablaşdırma həllərindən istifadə etməklə həyata keçirilə bilər. Müvəffəqiyyətli fərqləndirmənin açarı müştəri ehtiyaclarını və üstünlüklərini başa düşmək və bu gözləntiləri qarşılamaq və aşmaq üçün davamlı yeniliklər etməkdir. Bununla belə, fərqləndirmə strategiyaları çox vaxt tədqiqat və inkişaf, marketinq və yüksək keyfiyyət standartlarının saxlanması üçün daha yüksək xərcləri nəzərdə tutur.

Fokus strategiyaları konkret bazar seqmentinin və ya nişinin hədəflənməsini, həmin seqmentin unikal ehtiyaclarını ödəmək üçün məhsul və xidmətlərin uyğunlaşdırılmasını əhatə edir. Fokus strategiyalarının iki əsas növü var: xərclərə diqqət və fərqləndirmə fokusları. Xərclərə diqqət xüsusi bazar seqmentində ən aşağı qiymətə malik istehsalçı olmağı hədəfləyir, diferensiallaşma isə xüsusi seqmentə uyğunlaşdırılmış unikal məhsullar təklif etməyə çalışır.

Emal sənayesində fokus strategiyaları daha kiçik şirkətlər və ya xüsusi təcrübəyə malik olanlar üçün xüsusilə təsirli ola bilər. Məsələn, şirkət niş auditoriyaya xidmət etmək üçün xüsusi bilik və bacarıqlarından istifadə edərək, gurme qida bazarları üçün yüksək keyfiyyətli kustar pendirlər istehsalına diqqət yetirə bilər. Müəyyən bir bazar seqmentinə diqqət yetirməklə, şirkətlər dərin müştəri fikirlərini inkişaf etdirə və güclü brend sədaqəti yarada bilər. Bununla belə, fokus strategiyalarının müvəffəqiyyəti, ətraflı bazar araşdırması və müştəri ehtiyaclarının dərindən başa düşülmə-

sini tələb edən gəlirli yeri müəyyən etmək və effektiv şəkildə xidmət etmək bacarığından asılıdır.

İnnovasiya və texnologiyanın mənimsənilməsi emal sənayesində rəqabət üstünlüyünü təmin edən mühüm müasir strategiyalardır. Texnologiyanın inkişafı səmərəliliyin, məhsulun keyfiyyətinin və müştəri məmnuniyyətinin əhəmiyyətli dərəcədə yaxşılaşmasına səbəb ola bilər. Texnoloji innovasiyaları qəbul edən şirkətlər öz əməliyyatlarını sadələşdirə, xərcləri azalda və bazara daha tez yeni məhsullar təqdim edə bilərlər.

Emal sənayesində innovasiya müxtəlif formalarda ola bilər, o cümlədən istehsal proseslərinin avtomatlaşdırılması, süni intellektin (AI) istifadəsi və proqnozlaşdırıcı xidmət üçün maşın öyrənməsi, təchizat zəncirinin optimallaşdırılması üçün qabaqcıl məlumat analitikasının tətbiqi. Məsələn, Əşyaların İnterneti (IoT) cihazlarının qəbulu istehsal proseslərinin real vaxt rejimində monitorinqini və nəzarətini təmin edə bilər ki, bu da səmərəliliyin artmasına və dayanma vaxtının azalmasına səbəb olur. Bundan əlavə, qablaşdırma texnologiyalarında yenilik məhsulun qorunmasını və davamlılığını artıra bilər.

Uğurlu innovasiyaların və texnologiyanın mənimsənilməsinin açarı texnoloji tendensiyaları qabaqlamaq və davamlı olaraq tədqiqat və inkişafa sərmayə qoymaqdan ibarətdir. Şirkətlər həm də yenilik mədəniyyətini inkişaf etdirməli, işçiləri ideyalara töhfə verməyə və yeni texnologiyalardan istifadə etməyə təşviq etməlidir. Bununla belə, texnoloji dəyişikliyin sürətli tempi çətinliyə səbəb ola bilər ki, bu da şirkətlərdən rəqabətə davamlı olmaq üçün çeviklik və uyğunlaşmağı tələb edir [5, p.78].

Davamlılıq və ekoloji məsuliyyət müasir emal sənayesində rəqabət strategiyasının vacib komponentlərinə çevrilmişdir. İstehlakçılar və tənzimləyici orqanlar ekoloji dayanıqlığa getdikcə daha çox üstünlük verdikləri üçün ekoloji cəhətdən təmiz təcrübələri mənimsəyən şirkətlər öz brend reputasiyalarını artıra və ekoloji cəhətdən şüurlu müştərilərə müraciət edə bilərlər.

Emal sənayesində davamlılıq strategiyaları

Emal sənayesində davamlılıq strategiyalarına enerji istehlakının azaldılması, tullantıların minimuma endirilməsi və davamlı olaraq xammalın alınması daxil ola bilər. Məsələn, qida emalı şirkətləri istehsal proseslərində enerji istifadəsini optimallaşdırmaq və bərpa olunan enerji mənbələrindən istifadə etməklə öz karbon izlərini azalda bilərlər. Materialların təkrar emalı və təkrar istifadəsi kimi dairəvi iqtisadiyyat prinsiplərinin həyata keçirilməsi də davamlılıq məqsədlərinə töhfə verə bilər [4, p.63].

Ekoloji məsuliyyətə sadiqlik nümayiş etdirən şirkətlər bazarda fərqlənə və uzunmüddətli müştəri loyallığı yarada bilərlər. Əlavə olaraq, davamlı təcrübələr resurs səmərəliliyinin artırılması və tənzimləyici uyğunluq xərclərinin azaldılması hesabına xərclərə qənaətə səbəb ola bilər. Bununla belə, davamlılığın biznes əməliyyatlarına inteqrasiyası əhəmiyyətli investisiyalar və uzunmüddətli perspektiv tələb edir, çünki faydalar dərhal görünməyə bilər.

Strateji tərəfdaşlıqlar və ittifaqlar şirkətlərə xarici təcrübə, resurslar və imkanlardan istifadə etməklə öz rəqabət üstünlüklərini artırmağa imkan verən mühüm müasir strategiyalardır. Təchizatçılar, müştərilər, tədqiqat institutları və digər sənaye oyunçuları ilə əməkdaşlıq yeniliklərə, xərclərə qənaətə və bazarın genişlənməsinə səbəb ola bilər.

Emal sənayesində strateji tərəfdaşlıqlar birgə müəssisələr, tədqiqat əməkdaşlığı və təchizat zənciri tərəfdaşlığı kimi müxtəlif formalarda ola bilər. Məsələn, qida emalı şirkəti qabaqcıl emal avadanlığı yaratmaq üçün texnologiya provayderi ilə və ya paylama səmərəliliyini artırmaq üçün logistika şirkəti ilə əməkdaşlıq edə bilər. Bu cür tərəfdaşlıqlar müstəqil inkişaf etdirilməsi çətin olacaq yeni texnologiyalara, bazarlara və səriştələrə çıxışı təmin edə bilər.

Effektiv strateji tərəfdaşlıq tərəfdaşların diqqətli seçilməsi, məqsəd və gözləntilərin aydın şəkildə bildirilməsi və problemlərin həllinə birgə yanaşma tələb edir. Şirkətlər həmçinin qarşılıqlı fayda təmin etmək üçün tərəfdaşlığın idarə edilməsi və monitorinqi mexanizmləri yaratmalıdırlar. Strateji tərəfdaşlıqlar əhəmiyyətli üstünlüklər təklif edə bilsə də, tərəfdaşlardan asılılıq və potensial maraqların toqquşması kimi riskləri də ehtiva edir.

Emal sənayesi yüksək rəqabətli və dinamik bir mühitdə fəaliyyət göstərir ki, bu da uzunmüddətli uğuru təmin etmək üçün effektiv rəqabət strategiyalarının qəbulunu zəruri edir. Rəqabət üstünlüyünə nail olmaq üçün əsas yanaşmaları təmin etməklə, xərclərə liderlik, fərqləndirmə və diqqət mərkəzində olmaq kimi ənənəvi strategiyalar aktuallığını qoruyur. Bununla belə, müasir strategiyalar, o cümlədən innovasiya və texnologiyanın mənimsənilməsi, davamlılıq və ekoloji məsuliyyət, strateji tərəfdaşlıqlar və ittifaqlar emal sənayesində inkişaf edən çağırışların və imkanların həllində getdikcə daha çox vacibdir.

Xərc liderliyi şirkətlərə qiymətə həssas müştəriləri cəlb etməyə və səmərəli əməliyyatlar və miqyas iqtisadiyyatı vasitəsilə daha aşağı qiymətə məhsullar təklif edərək bazar payı qazanmağa imkan verir. Fərqləndirmə firmalara xüsusi müştəri ehtiyaclarına cavab verən unikal məhsullar yaratmağa, yüksək qiymətləri idarə etməyə və brendə sadiqlik yaratmağa imkan verir. Fokuslanma strategiyaları şirkətlərə xüsusi bazar seqmentlərini hədəf almağa imkan verir, niş auditoriyaya effektiv xidmət göstərmək üçün xüsusi təcrübədən istifadə edir.

Müasir strategiyalar texnoloji tendensiyaları qabaqlamağın, ekoloji cəhətdən təmiz təcrübələrin mənimsənilməsinin və rəqabət qabiliyyətini artırmaq üçün strateji tərəfdaşlıqların qurulmasının vacibliyini vurğulayır. İnnovasiya və texnologiyanın mənimsənilməsi səmərəliliyi, məhsulun keyfiyyətini və müştəri məmnuniyyətini artırır, davamlılıq strategiyaları isə ekoloji cəhətdən şüurlu istehlakçılara və tənzimləyici orqanlara müraciət edir. Strateji tərəfdaşlıqlar və ittifaqlar yeni texnologiyalara, bazarlara və səriştələrə çıxışı təmin edir, innovasiyaları təşviq edir və xərclərə qənaət edir.

Yekun olaraq, emal sənayesi müəssisələri mürəkkəb və sürətlə dəyişən bazar mənzərəsini idarə etmək üçün ənənəvi və müasir strategiyaları birləşdirərək rəqabət strategiyasına vahid yanaşma tətbiq etməlidirlər. Rəqabət strategiyalarını davamlı olaraq qiymətləndirmək və təkmilləşdirməklə şirkətlər davamlı inkişafa nail ola, rəqabət üstünlüyünü artıra və emal sənayesinin ümumi inkişafına töhfə verə bilərlər [7, p.524].

Strateji Təkmilləşdirmənin Əsas Sahələri

Bugünkü sürətlə inkişaf edən bazar mənzərəsində emal sənayesi davamlı strateji təkmilləşdirməni tələb edən çoxsaylı problem və imkanlarla üzləşir. Rəqabətə davamlı qalmaq və davamlı artıma nail olmaq üçün emal sənayesi müəssisələri əməliyyat səmərəliliyinin, bazarın cavabdehliyinin və innovasiyaların artırılmasına diqqət yetirməlidirlər.

Əməliyyat səmərəliliyi emal sənayesi müəssisələrinin uğurunun əsasını təşkil edir. İstehsal proseslərinin sadələşdirilməsi xərcləri azaltmaq və məhsuldarlığı artırmaq üçün səmərəsizliyin müəyyən edilməsini və aradan qaldırılmasını nəzərdə tutur. Buna iş axınının optimallaşdırılması, təchizat zəncirinin idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi və arıq istehsal prinsiplərinin qəbulu kimi müxtəlif vasitələrlə nail olmaq olar.

İstehsalı asanlaşdırmaq üçün effektiv yanaşmalardan biri darboğazları və tullantı sahələrini müəyyən etmək üçün mövcud proseslərin hərtərəfli təhlilini aparmaqdır. Quraşdırma müddətlərinin azaldılması, prosedurların standartlaşdırılması və müxtəlif istehsal mərhələləri arasında koordinasiyanın gücləndirilməsi kimi proses təkmilləşdirmələrini həyata keçirməklə şirkətlər səmərəlilikdə əhəmiyyətli nailiyyətlər əldə edə bilərlər. Bundan əlavə, tam vaxtında (JIT) inventar idarəetməsinin qəbul edilməsi inventar saxlama xərclərini minimuma endirməyə və materialların və komponentlərin yalnız istehsal üçün lazım olduqda mövcud olmasını təmin etməklə tullantıları azaltmağa kömək edə bilər.

Avtomatlaşdırma və rəqəmsal texnologiyalar əməliyyat səmərəliliyinin artırılmasında mühüm rol oynayır. Robot texnikası, süni intellekt (AI) və Əşyaların İnterneti (IoT) kimi qabaqcıl texnologiyaların istehsal proseslərinə inteqrasiyası ilə şirkətlər daha yüksək dəqiqlik, sürət və etibarlılıq səviyyəsinə nail ola bilərlər.

Avtomatlaşdırma əl əməyi tələblərini əhəmiyyətli dərəcədə azalda, insan səhvlərini minimuma endirə və istehsal ardıcıllığını yaxşılaşdıra bilər. Məsələn, avtomatlaşdırılmış sistemlər materialların işlənməsi, yığılması və keyfiyyətin yoxlanılması kimi təkrarlanan tapşırıqların öhdəsindən

gələ bilər ki, bu da insan işçilərinin diqqətini daha mürəkkəb və əlavə dəyərli fəaliyyətlərə yönəltməyə imkan verir. Bundan əlavə, rəqəmsal texnologiyalar istehsal proseslərinin real vaxt rejimində monitorinqini və nəzarətini təmin edir, şirkətlərə problemləri tez aşkar etməyə və həll etməyə, resurslardan istifadəni optimallaşdırmağa və ümumi məhsuldarlığı artırmağa imkan verir [8, p.50].

Süni intellekt və Əşyaların İnterneti kimi rəqəmsal texnologiyaların tətbiqi, həmçinin avadanlığın nasazlıqlarını proqnozlaşdırmaq və texniki xidmət tədbirlərini aktiv şəkildə planlaşdırmaq üçün məlumat analitikasından istifadəni nəzərdə tutan proqnozlaşdırıcı texniki xidməti asanlaşdırır. Bu yanaşma baha başa gələn fasilələrin qarşısını almağa, maşınların xidmət müddətini uzatmağa və ümumi avadanlığın effektivliyini artırmağa kömək edə bilər.

Bazarın cavabdehliyi emal sənayesi müəssisələrinin rəqabətədavamlı qalması və müştərilərin inkişaf edən ehtiyaclarına cavab verməsi üçün çox vacibdir. Müştərilərlə Münasibətlərin İdarə Edilməsinin (CRM) təkmilləşdirilməsi müştəriləri daha yaxşı başa düşmək və onlarla ünsiyyət qurmaq, uzunmüddətli əlaqələr qurmaq və müştəri məmnuniyyətini artırmaq üçün strategiya və texnologiyaların qəbulunu nəzərdə tutur.

Effektiv CRM sistemləri şirkətlərə müştəri məlumatlarını toplamaq və təhlil etmək, qarşılıqlı əlaqələri izləmək və tendensiyaları və üstünlükləri müəyyən etmək imkanı verir. Bu məlumatdan istifadə etməklə şirkətlər məhsul və xidmətlərini müştərilərin ehtiyaclarını ödəmək, fərdi təcrübələr təqdim etmək və gələcək tələbləri qabaqcadan görmək üçün uyğunlaşdıra bilərlər. Bundan əlavə, CRM sistemləri müxtəlif departamentlər arasında ünsiyyəti və əməkdaşlığı asanlaşdırır, müştəri rəylərinin effektiv şəkildə həll edilməsini və qərar qəbuletmə proseslərinə inteqrasiya olunmasını təmin edir.

CRM texnologiyalarına sərmayə qoymaq həmçinin şirkətlərə müştəri xidməti əməliyyatlarını asanlaşdırmağa, cavab müddətini yaxşılaşdırmağa və ümumi müştəri təcrübəsini təkmilləşdirməyə imkan verir. Məsələn, avtomatlaşdırılmış chatbotlar və özünəxidmət portalları müştərilərin məlumat və dəstəyə dərhal çıxışını təmin edərək, müştəri xidmətləri nümayəndələrinin yükünü azalda və səmərəliliyi artıra bilər.

Bazar tendensiyalarına və istehlakçı tələblərinə uyğunlaşma

Bazar tendensiyalarına və istehlakçı tələblərinə uyğunlaşma emal sənayesi müəssisələrinin aktual və rəqabətə davamlı olması üçün vacibdir. Bu, yaranan tendensiyaları, üstünlükləri və potensial imkanları müəyyən etmək üçün davamlı bazar araşdırması və təhlili tələb edir.

Şirkətlər sorğular keçirmək, satış məlumatlarını təhlil etmək, sosial media və sənaye hesabatlarını izləmək kimi bazar kəşfiyyatı toplamaq üçün müxtəlif üsullardan istifadə edə bilərlər. Bazar tendensiyalarına uyğunlaşaraq, şirkətlər dəyişən istehlakçı gözləntilərinə uyğunlaşmaq üçün məhsul təkliflərini, marketinq strategiyalarını və biznes modellərini fəal şəkildə tənzimləyə bilərlər.

Məsələn, davamlı və ekoloji cəhətdən təmiz məhsullara tələbat artır. Emal sənayesi müəssisələri bu tendensiyaya ekoloji cəhətdən təmiz istehsal təcrübələrini qəbul etməklə, davamlı materiallar əldə etməklə və ekoloji məsuliyyətə sadiqliklərini təşviq etməklə cavab verə bilərlər. Bundan əlavə, şirkətlər bu istehlakçı seçimlərinə uyğun məhsullar inkişaf etdirərək sağlamlıq və sağlamlıq, rahatlıq və fərdiləşdirmə kimi tendensiyalardan yararlana bilər [1, p.1507].

İnnovasiya emal sənayesində rəqabətqabiliyyətliliyin və inkişafın əsas hərəkətverici qüvvəsidir. Tədqiqat və inkişafa (R&D) sərmayə qoymaq şirkətlər üçün yeni məhsullar inkişaf etdirmək, mövcud olanları təkmilləşdirmək və istehsal proseslərini təkmilləşdirmək üçün vacibdir.

Ar-Ge investisiyaları şirkətlərə sıçrayışlı innovasiyalara səbəb ola biləcək yeni texnologiyalar, materiallar və texnikaları kəşf etməyə imkan verir. Məsələn, qida emalı sənayesində Ar-Ge səyləri daha sağlam və daha davamlı qida məhsullarının, innovativ qablaşdırma həllərinin və qabaqcıl konservləşdirmə üsullarının inkişafı ilə nəticələnə bilər. Eynilə, kimya sənayesində elmi-tədqiqat işləri yeni kimyəvi birləşmələrin kəşfinə və daha səmərəli istehsal proseslərinə səbəb ola bilər.

Ar-Ge investisiyalarının təsirini maksimum dərəcədə artırmaq üçün şirkətlər xüsusi Ar-Ge qrupları yaratmalı, kifayət qədər resurslar ayırmalı və tədqiqat institutları, universitetlər və sənaye konsorsiumları kimi xarici tərəfdaşlarla əməkdaşlığı inkişaf etdirməlidirlər. Bundan əlavə, şirkət-

lər R&D layihələrinin səmərəli şəkildə həyata keçirilməsini və nəzərəçarpacaq nəticələr verməsini təmin etmək üçün effektiv layihə idarəetmə təcrübələrini tətbiq etməlidirlər.

Yekun olaraq qeyd edək ki, emal sənayesi müəssisələri sürətlə inkişaf edən bazar mənzərəsində rəqabətqabiliyyətli qalmaq üçün əməliyyat səmərəliliyinə, bazara cavabdehliyə və innovasiyalara diqqət yetirməlidirlər. İstehsal proseslərinin sadələşdirilməsi və avtomatlaşdırma və rəqəmsal texnologiyalardan istifadə əməliyyat səmərəliliyinin artırılması və xərclərin azaldılması üçün vacibdir. Müştərilərlə münasibətlərin idarə edilməsinin təkmilləşdirilməsi və bazar tendensiyalarına və istehlakçı tələblərinə uyğunlaşma bazarın cavabdehliyini yaxşılaşdırmaq və müştərilərin inkişaf edən ehtiyaclarını ödəmək üçün çox vacibdir. Tədqiqat və inkişafa sərmayə qoymaq və müəssisə daxilində innovasiya mədəniyyətini inkişaf etdirmək rəqabət qabiliyyətinin və inkişafın əsas amilləridir. Strateji təkmilləşdirmə üçün bu əsas sahələrə üstünlük verməklə emal sənayesi müəssisələri davamlı inkişafa nail ola, rəqabət üstünlüyünü artıra və sənayenin ümumi inkişafına töhfə verə bilərlər.

Nəticə

Nəticə olaraq, emal sənayesi texnoloji irəliləyişlərin, təşkilati çevikliyin və davamlı təcrübələrin onun gələcək rəqabət qabiliyyətini formalaşdırmaq üçün birləşdiyi mühüm nöqtədə dayanır. Sənaye 4.0 texnologiyalarını mənimsəyən, çevik biznes modelləri və ixtisaslı işçi qüvvəsinin inkişafı vasitəsilə çevikliyi inkişaf etdirərək və davamlı təcrübələrə sadiq qalaraq, təşkilatlar nəinki əməliyyat səmərəliliyini artıra, həm də getdikcə artan rəqabətli qlobal bazarda innovasiyalara təkan verə və möhkəmlik yarada bilər.

İrəliləyiş, proaktiv strateji planlaşdırma və tədqiqat və inkişafa davamlı sərmayə, yaranan imkanlardan yararlanmaq və çətinlikləri effektiv şəkildə həll etmək üçün vacib olacaqdır. Sənaye tendensiyalarına uyğunlaşaraq, maraqlı tərəflər arasında əməkdaşlığı inkişaf etdirərək və davamlı böyüməyə üstünlük verərək, emal sənayesi müəssisələri davamlı inkişaf məqsədlərinə töhfə verərkən özlərini innovasiyada lider kimi yerləşdirə bilərlər.

Əslində, emal sənayesində rəqabət strategiyalarının gücləndirilməsi istiqamətində səyahət texnoloji yenilikləri, adaptiv liderliyi və ətraf mühitə nəzarəti birləşdirən vahid yanaşma tələb edir. Birləşdirilmiş səylər və irəliyə doğru düşünən təşəbbüslər vasitəsilə təşkilatlar davamlı inkişafa nail ola, sənaye liderliyini gücləndirə və gələcək illərdə maraqlı tərəflər üçün dəyər yarada bilər.

ƏDƏBİYYAT

1. Dierickx, Ingemar, and Karel Cool. “Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage.” Management Science, vol. 35, no. 12, 1989, pp. 1504-1511.
2. Deloitte. Global Manufacturing Competitiveness Index 2020: Future of Production Accelerated. Deloitte Touche Tohmatsu Limited, 2020.
3. Ferdows, Kasra, Michael A. Lewis, and Jose A.D. Machuca. Rapid-Fire: The Strategic Management of Global Manufacturing Networks. Free Press, 2005.
4. Hill, Charles W. L., and Gareth R. Jones. Strategic Management: An Integrated Approach. Cengage Learning, 12th edition, 2020.
5. Ketchen, David J., Jr., and Donald D. Bergh. Research Methodology in Strategy and Management. Emerald Group Publishing Limited, 2016.
6. Pisano, Gary P., and Willy C. Shih. “Restoring American Competitiveness.” Harvard Business Review, vol. 87, no. 7-8, 2009, pp. 114-125.
7. Teece, David J., Gary Pisano, and Amy Shuen. “Dynamic Capabilities and Strategic Management.” Strategic Management Journal, vol. 18, no. 7, 1997, pp. 509-533.
8. Ulrich, Karl T., and Steven D. Eppinger. Product Design and Development. McGraw-Hill Education, 6th edition, 2015

Тахмина Паша кызы Баладжаева
преподаватель, БГУ
E-mail: tahmina.balajayeva@gmail.com

Основные направления совершенствования конкурентных стратегий предприятий обрабатывающей промышленности

Резюме

Цель исследования – выявить и проанализировать основные стратегии повышения конкурентоспособности предприятий обрабатывающей промышленности.

Методология работы-включает в себя комплексный анализ текущих конкурентных стратегий в обрабатывающей промышленности с использованием сбора качественных и количественных данных, тематических исследований и сравнительного анализа для выявления эффективных направлений улучшений.

Прикладное значение исследования-заключается в предоставлении практических выводов и стратегических рекомендаций, которые производственные предприятия могут реализовать для повышения своей конкурентоспособности и положения на рынке.

Результаты исследования-раскрывают критические области и практические подходы к совершенствованию конкурентных стратегий, ведущие к повышению операционной эффективности, реагированию на запросы рынка и общему конкурентному преимуществу производственных предприятий.

Оригинальность и научная новизна исследования-обусловлены его интегративным подходом, сочетающим в себе как традиционные, так и современные стратегические рамки. Кроме того, исследование предоставляет новые методологии, выходящие за рамки традиционных практик оценки и улучшения конкурентных стратегий.

Ключевые слова: промышленные предприятия, конкурентные стратегии, переработка, стратегия.

Tahmina Pasha Balajayeva
lecturer, BSU
E-mail: tahmina.balajayeva@gmail.com

Main directions for improving competitive strategies of processing industry enterprises

Summary

The purpose of the study - is to identify and analyze the main strategies for increasing the competitiveness of processing industry enterprises.

The methodology of the work - includes a comprehensive analysis of current competitive strategies in the manufacturing industry, using qualitative and quantitative data collection, case studies and comparative analysis to identify effective areas of improvement.

The applied significance of the research - lies in providing practical insights and strategic recommendations that manufacturing enterprises can implement to improve their competitiveness and market position.

The research findings - reveal critical areas and practical approaches for refining competitive strategies, leading to increased operational efficiency, market responsiveness, and overall competitive advantage for manufacturing enterprises.

The originality and scientific innovation of the study - derives from its integrative approach, combining both traditional and modern strategic frameworks. In addition, the research provides new methodologies that go beyond traditional practices for evaluating and improving competitive strategies.

Keywords: industrial enterprises, competitive strategies, processing, strategy.