

Nihad İlham oğlu Tağızadə

Azərbaycan Dövlət İqtisad Universiteti (UNEC)

Beynəlxalq Magistratura və Doktorantura mərkəzinin Magistrantı

E-mail: nihadtagizad@gmail.comElmi rəhbər: **Niyazi Əlikram oğlu Həsənov**

QARABAĞIN İŞĞALDAN AZAD OLAN RAYONLARINDA BİZNES STRATEGİYASININ SƏMƏRƏLİ QIYMƏTLƏNDİRİLMƏSİ MEYARLARI

Xülasə

Məqalədə, Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarları, ərazidə fəaliyyət göstərəcək təşkilatlar tərəfindən hazırlanacaq strategiyaların müvafiq tələblər əsasında seçilməsi və həyata keçirilməsi məsələləri təhlil edilmişdir.

Açar sözlər: Strategiyanın qiymətləndirilməsi, Biznes strategiyası, Demografik struktur, Strateji ittifaqlar.

UOT: 33

JEL: R22

Giriş

İdarəetmə aparatının əsas vəzifəsi onun fəaliyyət göstəricilərini yaxşılaşdırmaq üçün idarə olunan obyektə fəal təsir göstərməsidir. Sistemin məqsədindən və onun fəaliyyət şəraitindən asılı olaraq müxtəlif göstəricilər səmərəlilik meyarı kimi çıxış edə bilər.

Bu məqamda fəaliyyətin qiymətləndirilməsi meyarları, əsasən bütün iqtisadi ədəbiyyatlarda qeyd edildiyi kimi, menecerin effektivliyi onun idarəetmə fəaliyyətinin nəticələri və ilk növbədə, konkret idarəetmə şəraitində qarşıya qoyulmuş strateji məqsədlərə nail olunması ilə xarakterizə olunur. Müəyyən bir idarəetmə vəziyyətində menecerin fəaliyyətinin nəticəsi belə meyarlara görə qiymətləndirilir [1. s. 436].

Qarabağın işğaldan azad olan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarları əsasən, idarəetmənin nəticəsinə əsaslanan bir təcrübə olduğu üçün maraqlı sual yaranır ki, hər

bir strategiya işğaldan azad olunmuş ərazilərdə uğurun əldə edilməsinə necə təsir edə bilər? Məhz bu baxımdan mövcud sual günün əsas tələbi hesab edilə bilər.

Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarına əsasən, ərazidə fəaliyyət göstərəcək təşkilatların rəhbərlərinin strategiyanın hazırlanmasında, seçilməsində və həyata keçirilməsində birbaşa iştirak etmələri və məsuliyyət daşımaları daxildir. Məhz strategiya yeni məhsulların aqibətini, yeni bazarlara çıxışın taleyini müəyyən edir, digər təşkilatlarla birləşmə və ya onların biznes fəaliyyətinin mənimsənilməsi yollarını müəyyənləşdirir, qanunla qadağan olmayan, strateji ittifaqlar yaradır və digər istiqamətlərdə fəaliyyət göstərir.

Qarabağın işğaldan azad olan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi

Qarabağın azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi əsasən orada fəaliyyət göstərəcək təşkilatların uğuruna təsir edən strategiyasının səmərəliliyi aşağıdakı amillərlə müəyyən edilməlidir:

- xarici mühitə uyğunluq;
- zamanın təsiri;
- xarici və daxili fəaliyyətə diqqət yetirmək;
- sürət və qətiyyətli hərəkət.

Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi əsasən müvəffəqiyyətli hesab edilən firma və ya şirkətlər, təşkilatlar tərəfindən istehsal edilən məhsulun, istehlakçılar tərəfindən verilən müvafiq fikrə əsaslanaraq, ehtiyacları ən səmərəli şəkildə ödəyən, yəni təklifi rəqabət üstünlüyü olan firma və ya şirkətlərə vermək daha çox məntiqə uyğundur. Öz növbəsində bazarın tələbatı xarici mühitlə və əhalinin demografik strukturunda dəyişikliklərlə, iqtisadi rifah səviyyəsi ilə, texnologiya, siyasət, eləcə də mədəniyyət və dəyərlərdəki dəyişikliklərin formalaşması ilə bağlıdır.

Uğurdan daha tez dəyişən müvafiq bir amil yoxdur. Biznes də təbiət kimi darvinizm qanunlarına görə inkişaf edir. "Təşkilatı darvinizm" anlayışına görə, ətraf mühit yalnız xarici amillərdəki dəyişikliklərə ən yaxşı şəkildə uyğunlaşa bilən firma və ya şirkətlərin sağ qalmasını müəyyən edir. Müvafiq olaraq, müvəffəqiyyət firma və ya şirkətin bazara uyğunlaşma qabiliyyəti ilə və onun rəhbərliyinin ətraf mühitdəki dəyişikliklərə adekvat strategiya hazırlamaq bacarığı ilə müəyyən edilir [2. S. 332].

Səmərəlilik və mənfəət hər hansı bir strategiyanın əsaslandığı iki anlayış ilə bağlıdır. Uğurlu olmalı və uzunmüddətli perspektivdə məqsədlərinə çatmaq üçün firma və

ya şirkət həm səmərəli, həm də təsirli olmalıdır [3. S. 193].

Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarını müəyyən etmək üçün, səmərəlilik (məhsuldarlıq) kriteriyası firma və ya şirkətin iqtisadi fəaliyyətinin xarici göstəricisidir ki, bu da idarəetmə sahəsində məşhur amerikalı mütəxəssis P. Drukerin obrazlı ifadəsində "lazımi, zəruri işlərin görülməsinin nəticəsidir". Təşkilatın fəaliyyət göstərməsi onun yaşaması və uğur qazanması üçün vacibdir.

Müvəffəqiyyətli şirkətlər ətraf mühitdə bəzi vacib ehtiyacların ödənilməsinə diqqət yetirirlər və əlbəttə bu məsələ işğaldan azad olunan rayonlarda biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarını müəyyən etmək üçün vacib amil hesab edilir. Çünki, nəzərdən keçirilən göstəricinin mahiyyəti, istehlakçıların tələbatının öyrənilməsi, müvafiq tələbatlarda ola bilən dəyişikliklərə reaksiya vermək qabiliyyətinin olması, habelə istehlakçıların ehtiyaclarını ödəmək üçün yeni mənbələr və vasitələrin axtarışı ilə əlaqəli innovasiyalar burada mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Unutmaq olmaz ki, performans ölçü kimi və əsasən kəmiyyətə qiymətləndirmək çox çətin, xüsusən də firma, şirkət və ya təşkilat daxili göstəricilərinə əsasən səmərəsizdirsə.

Səmərəlilik (daxili məhsuldarlıq) firmanın, şirkətin və ya dövlət təşkilatının təsərrüfat fəaliyyətinin daxili göstəricisidir ki, bu da "lazımlı və zəruri şeylərin düzgün yaradılmasının" nəticəsidir. Bu göstərici fəaliyyətin nəticələrini (istehsalın həcmi, mənfəət və s.) məsrəflərlə (işçi qüvvəsi və ya aktivlər) əlaqələndirir. Buna görə də, işğaldan azad olunan rayonlarda biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarları

nın faydalılığını ölçmək, ehtiyac olduqda modernləşdirmək lazımdır və prosesi bu mərhələdə etmək daha asandır [4. S. 346].

Təşkilatın uğurunun iki komponenti – nəticələrin qoyulan məqsədlərə uyğun və səmərəli olması, firmanın, şirkətin və ya dövlət təşkilatının müvafiq strategiyasının səmərəli olub-olmamasını qiymətləndirmək üçün zəruri meyarlardan biri kimi "ümumi fəaliyyət" anlayışını mahiyyətə müəyyən etmək vacibdir. . Qlobal dünyada bu konsepsiyanın mahiyyətini açmaq üçün ümumi şərti düsturdan istifadə etmək lazımdır:

$$\dot{U}P = B_i \times D_i$$

Burada:

$\dot{U}P$ - ümumi performans səviyyəsi;

B_i - bazar imkanlarından istifadə dərəcəsini müəyyən edən fəaliyyət səviyyəsi;

D_i - daxili imkanlardan istifadə dərəcəsini təyin edən səmərəlilik səviyyəsidir.

Bu günün dinamik bazarlarında mövcud olan şiddətli rəqabət mühiti sürətli və qətiyyətli strategiyaların hazırlanması uğrunda mövcud olan mühüm amillərin və meyillərin öyrənilməsini tələb edir. Bu baxımdan biz zamanın rəqabətdə əsas silaha çevrildiyinin şahidi olururuq.

Ən qısa müddətdə malların dizaynını, istehsalını və paylamasını bilən, istehlakçı tələblərinə anında cavab verən firma və ya şirkətlər, özlərinə nisbətə "ləng" hərəkət edən rəqiblərindən daha böyük bazar payına sahib ola bilir və bu baxımdan, orta hesabla böyük gəlirlər əldə etməyi bacarırlar. . Sürətli hərəkət etmək uğur üçün zəruri olsa da, qənaətbəxşedici şərt deyil. Strateji vəzifələrin icrası üçün ehtiyatların səmərəli cəlb edilməsi qətiyyət tələb edir və bu mühüm addımdır.

Unutmaq olmaz ki, firma və ya şirkətin uğur qazanması yaxşı düşünülmüş strategiyadan və onun həyata keçirilmə prosesini

yüksək keyfiyyətlə icra etməkdən çox asılıdır. Bu məqamda bir önəmli məsələni də unutmamaq olmaz ki, təkə işlənmiş strategiya uğura zəmanət vermir [5. S. 449].

Mükəmməl mühərrik konstruksiyası olan bir təyyarə keyfiyyətsiz yanacaqla doldurulduqda uça bilmədiyi kimi, inkişaf strategiyasını hazırlayan firma və ya şirkət də müvafiq tədbirlər həyata keçirməsə digər idarəetmə funksiyalarında (təşkilatı, motivasiya, nəzarət və s.) səhvlər və ya səmərəsizliyə görə uğursuzluğa düşər ola bilər. Yaxşı strategiya, onun səmərəli fəaliyyət vasitəsi ilə icra edilən, məharətlə həyata keçirilməsi nəzərdə tutulan, üfüqdə qoyulmuş nəticələrə nail olmaq üçün çox lazımlı hesab edilir.

Güclü strategiya hazırlana bilər, lakin həyata keçirilə bilməz və ya orta səviyyəli strategiya uğurla həyata keçirilə bilər. Hər iki hal firma və ya şirkətin bütün mövcud imkanlardan istifadə etmədiyinə bir işarədir.

Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarının strateji səmərəlilik baxımından firma və ya şirkətlərdə yüksək performansla nail olması vacib məsələdir. Bu anlayışlar müxtəlif üsullarla həyata keçirildiyi üçün onları ayırd etməyi bacarmaq lazımdır.

Bu ərazilərdə aparılacaq əməliyyatların səmərəliliyi oxşar fəaliyyətləri rəqiblərdən daha yaxşı yerinə yetirməklə bağlıdır. İndiki vəziyyətdə firma və ya şirkətlər üçün bazarda lider mövqe tutmaq getdikcə çətinləşir. Ən yüksək gəlirliliyə nail olmaq üçün bazarda fəaliyyətin səmərəliliyini daim təkmilləşdirmək belə kifayət deyil [6. S. 130].

Strateji mövqeləşdirmə rəqiblərdən fərqli fəaliyyətlərin həyata keçirilməsi və ya oxşar fəaliyyətlərin həyata keçirilməsidir, lakin

burada müxtəlif yollardan istifadə edilməlidir. Səmərəli fəaliyyəti təmin etməklə ən yaxşı nəticələrə nail olmaq üçün menecerlər strategiyasının məqsədəuyğun qiymətləndirilməsi meyarlarını müəyyən etməli və keyfiyyətli idarə etmə proqramlarından müsbət istifadə etməklə səmərəliliyi artırmalıdır. Əsas rəqiblərlə performansın müqayisəsini aparmaqla, idarəetmədə ən son müasir texnologiyaları və yanaşmaları tətbiq etməklə, fəaliyyət göstərəcək firma və ya şirkətlər təşkilatı formanı inkişaf etdirməlidirlər.

Səmərəli olan potensial strategiyanın aşağıdakı əsas xüsusiyyətlərini vurğulamaq bu məqamda yerinə düşər:

➤ seçilmiş strategiyanın məntiqi əsərdən düzgün olması və bura səmərəli strategiyanın qütblərini bilmək və anlamaq bacarığı daxildir;

➤ situasiya nəzərə alınmaqla, yanaşma nöqtəyi-nəzərindən səmərəli strategiya həmişə müəyyən bir konkret vəziyyətin xüsusiyyətlərini müəyyən etməklə firma və ya şirkətin gələcək strateji uğurunun əsas amillərinə inteqrasiya edir;

➤ strategiyanın unikallığı isə müvafiq biznesin uğurlu olması üçün təşkilatın taktikası onu əsas rəqiblərdən fərqləndirəcək güclü məzmunla malik olan müvafiq amillərə sahib olması mühüm məsələ hesab edilir;

➤ strateji fürsət kimi gələcəkdə qeyri-müəyyənlik baxımından firma və ya şirkətin xarici mühiti daha sürətli və gözlənilməz şəkildə dəyişir və bu baxımdan, üstəlik, hər bir dəyişiklik gələcək uğura nail olmaq üçün həm təhlükələr, həm də yeni əlavə imkanları özündə daşıyır;

➤ çevik adekvatlıq göstərməklə, xarici mühitin verdiyi imkanları həyata keçirməsi üçün onun öz strateji dəyişikliklərinin xarici

dəyişikliklərə adekvat olmasını unutmamaq olmaz.

Azad edilmiş ərazilərdə strateji cəhətdən səmərəli fəaliyyət göstərən firma və ya şirkətlərin uğuruna təsir edən amillər

Unutmaq olmaz ki, Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarının öyrənilməsində uğura aparıcı yol parlaq şəkildə həyata keçirilən strategiyalarla sıx bağlıdır. Strateji istiqamətdə fəaliyyət göstərən firma və ya şirkətlərin uğuruna təsir edən amillər müasir mərhələdə əsaslı təhlil tələb edir.

Bazarda məhsulun inkişafı modeli eyni vaxtda bir neçə strategiyadan istifadə etməyə imkan verir. Bu, güclü satış artımı üçün ən uyğun strategiyaların mövcud və ya yeni bazarlarda mövcud və ya yeni məhsulların satılması qərarı ilə müəyyən edilə bilər [7. S. 519].

Bu baxımdan menecerlərə bir strategiya haqqında qərar verməkdə kömək etmək üçün hazırlanmış bir çərçivə mövcud olmalıdır və eyni zamanda bu çərçivə diaqnostika vasitəsi kimi xidmət etməlidir. Matrisi böyüyən bazarda bir firma və ya şirkətin mümkün strategiyalarını təsvir etmək üçün nəzərdə tutulmalıdır.

Aşağıda strategiya seçmək üçün tövsiyələr bunlardan ibarətdir:

1. Fəaliyyətin yaxşılaşdırılması strategiyası (yəni bazara daxil olmaq). Bu strategiyayı seçərkən firma və ya şirkətə mövcud bazarlarda mövcud mallar üçün marketing tədbirlərinə diqqət yetirmək tövsiyə olunur və bunlarda:

a) firma və ya şirkətin hədəf bazarını öyrənmək;

b) məhsulların təşviqi və mövcud bazarda fəaliyyətin səmərəliliyini artırmaq üçün tədbirlər hazırlamaq.

2. Əmtənin Genişlənməsi (Məhsulların İnkişafı). Bu satışları artırmaq üçün yeni məhsulların hazırlanması və ya mövcud məhsulların təkmilləşdirilməsi strategiyasıdır. Firma və ya şirkət bazar boşluqlarını tapmaq və doldurmaqla artıq məlum olan bazarda belə bir strategiya həyata keçirə bilər. Unutmaq olmaz ki, bu halda gəlir gələcəkdə bazar payını saxlamaqla təmin edilə bilər. Firma və ya şirkətlər tanış bazarlarda fəaliyyət göstərdiyi üçün bu strategiya riski minimuma endirmək baxımından ən üstün hesab edilir.

3. Bazarın inkişafı strategiyası. Bu strategiya artıq mənimsənilmiş mallar üçün yeni bazar və ya yeni bazar segmentinin tapılmasına yönəldilməlidir. Bu məqamda və bu əsaslarla gəlir coğrafi bölgə daxilində və xaricində satış bazarını genişləndirməklə əldə edilir. Belə bir strategiya əhəmiyyətli xərclərlə əlaqələndirilir və hər ikisi əvvəlkindən daha risklidir, lakin daha sərfəlidir. Bununla belə, yeni coğrafi bazarlara birbaşa daxil olmaq çətinidir, çünki onlar başqa şirkətlər tərəfindən artıq zəbt edilib.

4. Şaxələndirmə strategiyası. Bu strategiya yeni bazarların inkişafı ilə eyni vaxtda yeni məhsul növlərinin hazırlanmasını nəzərdə tutur. Unutmaq olmaz ki, bu halda, əmtənin hədəfi bazarda fəaliyyət göstərən bütün firma və ya şirkətlər üçün yalnız müəyyən təsərrüfat subyekti kimi yeni ola bilər. Belə bir strategiya uzaq gələcəkdə firma və ya şirkətin mənfəətini, inkişafını və sabitliyini təmin edir, lakin bu, ən riskli və bahalı strategiya hesab edilir.

Müvafiq matris ilə planlaşdırmadan istifadənin üstünlükləri aydınlıq üçün çox lazımdır və istifadəni asan edir. Tərtib edilmiş hər hansı matrisə uyğun olaraq planlaşdırmadan istifadənin çatışmazlıqları iki xüsusiyyət (məhsul - bazar) kontekstində bö-

yüyə bilər bunlar isə, birtərəfli istiqamətləndirmə və məhdudiyətlərdir [8. S. 206].

Əslində biznes sahəsini üç ölçüdə müəyyən etmək məntiqə daha çox uyğundur və aşağıdakı şəkildə təklif edilə bilər:

- xidmət göstərilən alıcı qrupları;
- alıcıların ehtiyacları;
- məhsulun hazırlanması və istehsalında istifadə olunan texnologiyalar.

Ümumi məhsuldarlığın iki komponentinin nisbəti matrisdə aydın şəkildə əks olunmuşdur və bunlar Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarını müəyyən edərkən istifadə oluna bilər. Aşağıda tərtib etdiyimiz matrisdə bu məsələ aydın şəkildə öz əksini tapmışdır (Matris-1).

İşğaldan azad olunan rayonlarda biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarını müəyyən etmək üçün əsasən, bazarda açıq şəkildə tələb olunmayan məhsulların istehsalı, xidmətlərin göstərilməsi və müvafiq olaraq bu istehsalın və səmərəliliyin səviyyəsini artırmaq üçün hər hansı lazımsız səylər mənasızdır. Digər tərəfdən, tələb olunan malların aşağı səmərəliliyi ilə istehsalı (yüksək xərclər, yüksək qiymətlər) rəqabət qabiliyyətinin aşağı düşməsinə və nəticədə bazar payının həmin firma və ya şirkət üçün azalmasına gətirib çıxara bilər.

Unutmaq olmaz ki, mədəniyyət sektorunda sərfəlilik meyarları mühüm əhəmiyyət kəsb edir və bu gün bu məsələ çox aktualdır. XX əsrin son üçdə birində baş verən mədəniyyətin instrumental rolunun tədricən artması ilə bir şəhər, rayon, ölkə səviyyəsində mədəniyyətin iqtisadi səmərəliliyinin qiymətləndirilməsində yanaşma və meyarların dairəsi genişlənməkdədir [9. S. 132].

Hesablamalar göstərir ki, mədəniyyət sahəsində təşkilatların kompleks ölçmə

sxemlərinə xərclər getdikcə artmaqdadır. Bu isə mədəniyyət və incəsənət sahəsində idarəetməni daha aktual edir. Bu istiqamətdə tanınmış alimlərin fikirlərinə istinad

etsək görərik ki, səmərəli strategiyanın hazırlanması artıq günün ən aktual problemlərindən biri hesab edilir.

Ümumi performans matrisi

(Matrisa-1)

XARİCİ MƏHSULDARLIQ	Müsbət nəticəli	Lazımı əmtələrin düzgün istehsalı	Lazımı əmtələrin düzgün olmayan istehsalı
	Mənfi → nəticəli	Lazımı əmtələrin düzgün istehsalı	Lazımı əmtələrin düzgün olmayan istehsalı
	Səmərəli	Qeyri səmərəli	

Bir növ portfel istiqamətində tərtib edilmiş matrislər, böyüyən bazarda müvafiq olaraq bir firma və ya şirkətin ən səmərəli mümkün strategiyalarını təsvir etmək üçün, strateji idarəetmə mütəxəssisləri tərəfindən hazırlanmış matrislər ola bilər. Hesab edirik ki, böyümə istiqamətlərini seçərkən bir firma və ya şirkət üçün bu məsələlər mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

Təklif edilən matrisi qiymətləndirmək üçün ilk vacib meyar texnologiya və marketingdə sinergik səmərədən istifadə etməklə nəzərdən keçirilən sənayenin, kənd təsərrüfatının, firmanın və ya şirkətin ümumi istiqamətinə uyğunluğunun nəzərə alınmasıdır. Digər seçim meyarları sənayenin cəlbədiciyi və biznesin rəqabətdə gücüdür [10. S. 533].

Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarının müəyyən edilməsində bençmarkinqdən istifadə etməklə təşkilatın ölçüsündən, biznes sahəsindən və coğrafi mövqeyindən asılı

DAXİLİ MƏHSULDARLIQ

olmayaraq ən yaxşı nümunələri tapmaq, qiymətləndirmək və onlardan öyrənməyə yönəlmiş sistemli fəaliyyətdən də istifadə etmək olar [11. S. 9].

Bençmarkinqin məqsədi tədqiqat əsasında sahibkarlıq uğurunun ehtimalını etibarlı şəkildə müəyyən etməkdir. Bençmarkinqin tətbiqi logistika, marketing, kadrların idarə edilməsi, maliyyə menecmentində geniş yayılmışdır, yəni müəssisəyə münasibətdə müqayisə onun fəaliyyətinin demək olar ki, bütün sahələrini əhatə edir. Bu mənada, müqayisə başqalarının bizdən daha yaxşı nə etdiyini kəşf etmək sənəti olaraq qalır. Hal-hazırda, bir çox fərqli müqayisə növləri var, bunlar arasında aşağıdakılar ən çox istifadə olunanlardır:

- proses bençmarkinqi - oxşar proseslərdə xüsusiyyətləri mükəmməl olan müəssisələrlə müqayisə etmək üçün müəyyən göstəricilərin və funksionallığın dəyişdirilməsi üzrə fəaliyyətlər;
- performans müqayisəsi - məhsul və xidmətlərin qiymətləndirilməsi vasitəsi ilə

rəqib firmaların rəqabətli mövqelərini müqayisə edir;

➤ strateji müqayisə - bazarda mövcud olan rəqabət proseslərinin öyrənilməsinə yönəlir və müxtəlif sənaye sahələrində fəaliyyət göstərən biznes firmaları və ya şirkətləri adətən təhlil edilir.

Bununla belə, praktikada həyata keçirilmə üsullarını nəzərə alaraq tətbiq edirlər və bu kimi müqayisə növləri tətbiq edilir:

➤ daxili müqayisə - biznes proseslərində oxşar olan istehsal bölmələrinin xüsusiyyətlərini müqayisə etməklə təşkilat daxilində aparılan müqayisə;

➤ rəqabət qabiliyyətinin müqayisəsi - müəssisənin xüsusiyyətlərinin ölçülməsi və onların müqayisəsi.

Nəticə

Qarabağın işğaldan azad olunan rayonlarında biznes strategiyasının səmərəli qiymətləndirilməsi meyarlarını müəyyən etmək üçün yazdığımız bu məqalədə apardığımız təhlillərin ümumi **nəticəsini** aşağıdakı kimi ümumiləşdirmək olar:

➤ firma və ya şirkətlərin mümkün olan ən yüksək nəticələrə nail olması üçün bazar imkanlarını tam şəkildə həyata keçirmək lazımdır;

➤ daxili səmərəliliyin ən yüksək səviyyəsini təmin etmək lazımdır;

➤ hər iki göstəriciyə diqqət yetirməklə müvafiq əhəmiyyətli idarəetməyə strateji yanaşma nöqtəyi-nəzərindən firma və ya şirkət ilk növbədə strateji baxımdan müsbət nəticəli olmalı və yalnız bundan sonra səmərəli olması əsas kimi götürülməlidir.

➤ müvafiq uyğun strategiyalar seçmək üçün elmi tövsiyələrə əsaslanmaq lazımdır;

➤ fəaliyyətin yaxşılaşdırılması strategiyasından istifadə etməklə firma və ya şirkətlərin mövcud bazarlarda mövcud mallar üçün marketinq tədbirlərinə daha yaxşı diqqət yetirmək mühüm məsələdir;

➤ firma və ya şirkətlər tərəfindən müvafiq işlərə başlamamışdan öncə hədəf bazarını dərinlən öyrənmək lazımdır;

➤ məhsulların təşviqi və mövcud bazarda fəaliyyətin səmərəliliyini artırmaq üçün öncədən lazımlı tədbirlər planı hazırlamaq lazımdır;

➤ əmtənin genişlənməsi üçün yeni məhsulların hazırlanması və ya mövcud məhsulların təkmilləşdirilməsi lazımdır;

➤ firma və ya şirkətlərin müvafiq bazarda fəaliyyət göstərən münasib strategiyalarda riskini minimuma endirmək lazımdır;

➤ bazarın inkişafı strategiyasını təmin etməklə yeni bazar və ya yeni bazar segmentinin tapılmasına yönəldilməli olan tədbirləri həyata keçirmək lazımdır;

➤ coğrafi bölgə daxilində və xaricində satış bazarını genişləndirmək, müvafiq strategiyaya xərclər cəlb etməklə fəaliyyəti əlaqələndirmək və sərfəli mühiti işğaldan azad edilmiş ərazilərdə təmin etmək lazımdır;

➤ yeni coğrafi bazarlara birbaşa daxil olmaq problemini həll etmək lazımdır;

➤ şaxələndirmə strategiyasından istifadə etməklə yeni məhsul növlərinin hazırlanmasını təmin etmək lazımdır;

➤ gələcəkdə firma və ya şirkətlərin mənfəətini, inkişafını və sabitliyini təmin etməklə yeni və daha mütərəqqi strategiyalar tətbiq etmək lazımdır.

ƏDƏBİYYAT SİYAHISI:

1. Həsənov N.Ə. Biznesin strateji idarə edilməsi. Dərslük. Bakı. 2019. S. 436.

2. Azərbaycanın xarici iqtisadi əlaqələri: nailiyyətlər və perspektivlər (A.K.Ələsgərovanın ümumi redaktəsi ilə). Bakı, «Avropa» nəşriyyatı, 2015. S. 332.

3. Gənciyev G.Ə. və başqaları. Transmilli korporasiyalar. Bakı, «Elm», 2017. S. 193.

4. Əliyev T.N., Babayev M.T. Sahənin aktual iqtisadi problemləri (neft emalı və neft-kimya). Dərs vəsaiti. Bakı, «Elm və təhsil», 2011 S. 346.

5. Kərimov X.Z. Strateji menecment. Bakı, «Təhsil» NPM, 2013. S. 449 s.

6. Şahbazov K.A., Məmmədov M.H., Nəsənov H.S. Menecment. Dərslik. Bakı, «Təhsil EİM», 2011.S. 130.

7. Ансофф И. Стратегическое управление: пер с англ/Научн ред.Л.И. Евенко.-М.; Экономика, 2013. С. 519.

8. Акмаева Р.И. Стратегическая планирование и стратегический менеджмент. Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2013. С. 206.

9. И.Н.Маврина. Стратегический менеджмент. Учебное пособие. Екатеринбург: УрФУ, 2014. С. 132. (Высшие образование).

10. Bülent Kobu. "Üretim Yönetimi". İstanbul, 2016. – 533 s.

11. <http://senaye.gov.az/>

Nihad İlham oğlu Tağızadə

Azerbaijan State University of Economics (UNEC)

International Master's and Doctoral Center Master

E-mail: nihadtagizad@gmail.com

Effective evaluation criteria of business strategy in the liberated regions of Karabakh

Abstract

The article analyzes the criteria for effective assessment of business strategy in the liberated regions of Karabakh, the selection and implementation of strategies to be developed by organizations operating in the area on the basis of relevant requirements.

Keywords: Strategy evaluation, Business strategy, Demographic structure, Strategic alliances.

Нихад Ильхам оглы Тагизаде

Азербайджанский государственный экономический университет (UNEC)

Международный магистерский и докторский центр Мастер

E-mail:: nihadtagizad@gmail.com

Эффективные критерии оценки бизнес-стратегии в освобожденных районах Карабаха

Резюме

В статье анализируются критерии эффективной оценки бизнес-стратегии в освобожденных районах Карабаха, выбор и реализация стратегий, которые должны быть разработаны организациями, действующими в этом районе, на основе соответствующих требований.

Ключевые слова: оценка стратегии, бизнес-стратегия, демографическая структура, стратегические альянсы.

Daxil olub: 12.02.2022