

MÜASİR SƏNAYE MÜƏSSİSƏLƏRİNDƏ KOMMERSİYA FƏALİYYƏTİNİN ARAŞDIRILMASI

Həsənov Hüseyn Kamal oğlu- i.e.n, dosent, Sənayenin təşkili və idarə edilməsi kafedrası,
AZMİU, huseynhasanov@mail.ru

Cəfərquluyev Eltun Etibar oğlu- marketinq təcrübəçi, Prior Leasing ASC, eltuncafar@mail.ru

Xülasə. Sənaye müəssisələrinin və şirkətlərin bazar şəraitində fəaliyyəti yeni satış bazarları və valyuta ehtiyatları ilə qarşılıqlı əlaqə nəticəsində mümkün olur. Şirkətin təşkilati strukturu həm də şirkətlə onun müştəriləri və təchizatçıları arasındakı münasibətləri əks etdirir. Şirkətin biznes idarəçiliyinin təşkilati strukturunda sahibkarların, yəni treyderlərin strateji məqsədləri alıcılar, daşıyıcılar və digər müəssisələrlə qarşılıqlı əlaqədə olmalıdır. Nəticədə deyə bilərik ki, bazar iqtisadiyyatı şəraitində əmtəə və xidmətlərin istehsalı və istehlakı unikaldir. Əgər ənənəvi üsulla istehsalı və keyfiyyəti artırmaq lazımdırsa, o zaman işçilərin sayını, obyekt və avadanlıqların sayını artırmaq lazımdır. Əvvəllər belə olmayan ölkələrdə, bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdə, istehsal və xidmətlərin daha çox özəlləşdirildiyi ölkələrdə sahibkarın arzusu daha aşağı qiymətə daha çox qazanc əldə etmək olub.

Açar sözlər: müasir sənaye müəssisələri, kommersioniya, kommersioniya fəaliyyəti, kommersioniya tədqiqatları, iqtisadi inkişaf

RESEARCH OF COMMERCIAL ACTIVITY IN MODERN INDUSTRIAL ENTERPRISES

Hasanov Huseyn Kamal- PhD in economics, ass.prof., department of Industrial organization and management, AZUAC, huseynhasanov @ mail.ru

Jafarguluyev Eltun Etibar- marketing experience, Prior Leasing OJSC, eltuncafar@mail.ru

Abstract. The activities of industrial enterprises and companies in market conditions are possible as a result of interaction with new sales markets and foreign exchange reserves. The organizational structure of the company also reflects the relationship between the company and its customers and suppliers. In the organizational structure of the company's business management, the strategic goals of entrepreneurs, ie traders, must interact with buyers, carriers and other enterprises. As a result, we can say that the production and consumption of goods and services in a market economy is unique. If it is necessary to increase production and quality in the traditional way, then it is necessary to increase the number of employees, increase the number of facilities and equipment. In countries where this has not happened before, in countries with market economies, in countries where production and services are more privatized, the entrepreneur's desire was to make more profit at a lower price.

Keywords: modern industrial enterprises, commercial, commercial activity, commercial research, economic development

Giriş. Müəssisə səviyyəsində idarəetmənin təşkilati formalarının yaradılması və təkmilləşdirilməsi hər bir iş sahəsinin daimi dəyişməsi, yəni kəmiyyət əmtəələrinin, xidmətlərin dəyişməsi, vergi siyasətinin zəruriliyi, daxili siyasətin dəyişməsi nəticəsində daimi xarakter daşıyır. Bu baxımdan hər bir istehsal müəssisəsinin səmərəli fəaliyyətini təmin etmək üçün müəssisə işgüzar fəaliyyət strategiyasını tərtib etməli və onu qabaqcıl üsullarla həyata keçirməlidir. Biznes fəaliyyətinin təşkili əsasən iki istiqamətdə fəaliyyətləri əhatə edir [3]:

1. Məhsulun istehsalı və satışı üçün lazım olan xammal və materialların təchizatı üzrə müəssisənin fəaliyyətini təşkil etmək;
2. İşlə məşğul olan işçilərin idarəetmə strukturunu təşkil etmək.

Bazar əsaslı istehsal müəssisələrində biznes fəaliyyətinin idarə edilməsi prosesi aşağıdakı amillərdən ibarətdir:

1. Vəzifələrin aydın tərfi;
2. Müxtəlif idarəetmə dairələrində tapşırıqlara uyğun olaraq yerinə yetiriləcək vəzifələri müəyyən etmək;

3. İstehsal və iş şəraitinə uyğunlaşa bilən qabaqcıl təşkilati strukturun yaradılması;
4. Qərarların və göstərişlərin vaxtında öz ünvanına çatdırılması;
5. İdarəetmə prosesinə nəzarətin və koordinasiyanın effektivliyinin müəyyən edilməsi.

Bütün bu göstəricilər sənaye müəssisələrində biznes fəaliyyətinin idarə olunmasında əsas amil kimi onun təşkilati strukturunu bir daha sübut edir. Sənaye müəssisələrinin biznes xidmətləri, yəni satılma və satış şöbələrinin işgüzar xidmətləri daşıyıcılar və istehsalçılar arasında əlaqə rolunu oynayır [1].

Əsas hissə. İstehsal və satış bazarının tələbat və təklif göstəricilərinin müstəqil tədqiqi və ya bu sahədə ixtisaslaşmış bir çox təchizat qurumlarının köməyi ilə müəssisənin və onun agentlərinin sifarişi ilə satış şöbələri yaradılmışdır. Eyni zamanda, maddi ehtiyatlara və hazır məhsula tələbat müəyyən edilir. Bazar əsaslı sənaye müəssisələrinin biznes fəaliyyətinin təşkilinin əsas metodoloji prinsipləri aşağıdakılardır [2,3]:

1. Obyektiv iqtisadi qanunları nəzərə alan elmi yanaşma;
2. Sistemləşdirməni biznes fəaliyyəti sistemi kimi qəbul etmək;
3. Vahid yanaşma, yəni biznes prosesində bütün texniki, psixoloji, sosial, ekoloji və digər iqtisadi amilləri nəzərə almaq;
4. Sahənin spesifik xüsusiyyətlərini nəzərə almaq;
5. Optimallaşdırma, biznes fəaliyyətinin təşkilində müxtəlif variantlardan ən uyğununu seçmək;
6. Şəxsi və kollektiv maraqların dövlətin ümumi maraqları ilə uzlaşdırılması;
7. Səmərəlilik, yəni hər bir halda edilən seçimin iqtisadi əsası;
8. Ən yaxşı təcrübələri öyrənmək və tətbiq etmək.

Eyni zamanda, bazar iqtisadiyyatında bir- birini tamamlayan yeni prinsiplərin yaranması və formalaşması geniş və çoxşaxəlidir. Yuxarıda göstərilən prinsipləri nəzərə alaraq, müasir sənaye müəssisələrində sahibkarlıq fəaliyyətinin təşkilati strukturunun formalaşdırılması üçün aşağıdakı tələblər müəyyən edilə bilər [3]:

1. Dəqiq müəyyən edilmiş məqsədlər;
2. Biznes fəaliyyətinin idarə edilməsi zəncirinin azaldılması;
3. Vahid tabeçilik;
4. Vəzifələrin, yəni idarəetmənin müxtəlif əlaqələri arasında funksiyaların müəyyən edilməsi;
5. Fəaliyyətlərin əlaqələndirilməsi, yəni şaquli və uyğunlaşdırılmış qərarların ötürülməsinə və kommunikasiyanın təmin edilməsinə xidmət edən məlumat kanallarının formalaşdırılması.

Biznes xidmətinə daxil olan şöbələrin təşkilati strukturunun formalaşmasına adətən aşağıdakı istiqamətlərə bölünən bir sıra amillər təsir edir:

1. texniki amillər;
2. iqtisadi amillər;
3. İstehsalın təşkilati amilləri.

Maşın və texnologiyanın sahə strukturunun təsiri kimi texniki amillər istifadə olunan məhsulların və material-texniki ehtiyatların təyinatını və kəmiyyətini müəyyən edir.

İqtisadi amillərə məhsula tələb, istehsalın həcmi, daşınan yüklərə və onun maddi-texniki ehtiyatlarına görə ödəniş forması, kiçik və daşınmayan malların miqdarı, habelə ixrac olunan məhsulların həcmi aiddir.

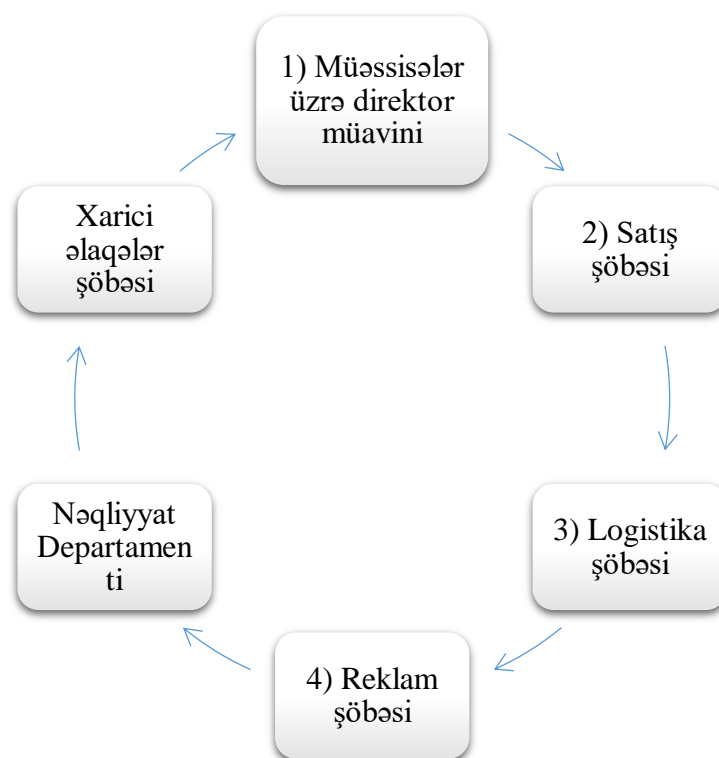
Bunlara istehsalın təşkili amilləri, istehsalın təşkili, sənayeləşmə dərəcəsi və onların regionlar üzrə bölgüsü daxildir. Sahibkarlıq fəaliyyətinin təşkilati strukturunun iqtisadi strukturuna ekspertlərin müxtəlif fikirləri daxildir. Qeyd etmək lazımdır ki, müxtəlif ölkələrdə hər bir sənaye müəssisəsi öz mühitində fəaliyyət göstərir ki, bu da mərkəzsizləşdirmə dərəcəsini müəyyən edir. Tədqiqatlar göstərir ki, bazar iqtisadiyyatı şəraitində müəssisədə istehsal olunan məhsulların növündən, kəmiyyətindən və strateji məqsədlərindən asılı olaraq biznes xidmətlərinin təşkilati strukturunun formalaşdırılmasının iki əsas yolu mövcuddur [3]:

1. Xarakteristik xüsusiyyətləri: Bu halda qruplaşdırılma onların yerinə yetirdiyi funksiyaya görə həyata keçirilir. Bu prinsipin xüsusi üstünlüyü ondan ibarətdir ki, idarəetmə bir sıra xüsusi problemləri aradan qaldırır, eyni zamanda, işçilərin funksiyalarının yerinə yetirilməsinə diqqəti artırmaq üçün geniş mütəxəssislərin ehtiyaclarını azaltmaq üçün səy göstərmir. Bu, şirkətin perspektiv fəaliyyətlərinin həcmindən azalmasına gətirib çıxarır. Belə olan halda ayrı- ayrı şöbələrin fəaliyyətinin əlaqələndirilməsi daha mühüm əhəmiyyət kəsb edir.

2. Məhsul, yəni malın xüsusiyyətləri: bu halda məhsul vahid öhdəliklər və mallar üzrə qruplaşdırılır. Məsul qrupların üstünlüyü ondan ibarətdir ki, o, bölmə daxilində razılaşdırılan fəaliyyətlərin və işlərin qiymətləndirilməsini əhəmiyyətli dərəcədə asanlaşdırır.

Sənaye müəssisələrində biznes xidmətlərinin təşkili prinsipi gələcək perspektivlər və fəaliyyətin uğurları baxımından çox vacibdir. Tədqiqatlar göstərir ki, xüsusilə Müstəqil Dövlətlər Birliyi ölkələrində istehsal müəssisələrinin yeni yaradılmış biznes xidmət strukturlarının bir-birinə uyğun gəlməyən təşkilati planlarına daha çox rast gəlinir. Məsələn, kiçik müəssisələrdə tez-tez maliyyə və satış funksiyalarını yerinə yetirən maliyyə və satış şöbələri olur. Bundan əlavə, alqı-satqı fəaliyyətlərinə daha yaxşı nəzarət etmək üçün bəzi şirkətlərin biznes fəaliyyətinə müəssisənin baş mühasibi rəhbərlik edir.

Bir çox hallarda biznes xidmətləri ayrıca təşkilati struktur kimi təqdim edilsə də, xidməti təşkil edən bölmələrin sayı və funksiyaları müxtəlif olur. Məsələn, bəzi biznes strukturlarına nəqliyyat bölmələri daxil deyil, lakin bir çox hallarda onlar biznes xidmətləri departamentinin direktor müavini və onun tabeliyində olan şöbələrdən ibarət kommersiya xidməti tipli strukturlaşdırılmış biznes xidmətlərini təmsil edirlər. Bu layihəyə aşağıdakılar daxildir:



Şəkil 1. Strukturlaşdırılmış biznes xidmət layihələri [2]

İndiki vaxtda biznes fəaliyyətinin idarə olunmasına vurğu bəzi sənaye müəssisələrin ənənəvi təşkilati strukturunda müəyyən dəyişikliklərə səbəb ola bilər. Buna görə də sənaye müəssisəsinin dövrüyyəsinin strukturuna alqı-satqı fəaliyyəti də daxil olmaqla, sahibkarlıq fəaliyyəti daxildir [2].

Bu gün daha uğurlu təşkilati strukturlarda belə qənaətə gəlinmişdir ki, müəssisənin ölçüsünə və sənaye xüsusiyyətlərinə əsaslanaraq satınalma məhsullarının satışına, eləcə də satış, reklam xidmətlərinin göstərilməsi işinə direktor müavini rəhbərlik etməlidir.

Müəssisənin biznes xidmətlərinin ümumi strukturunun təşkili uğurlu fəaliyyət üçün kifayət deyil. Burada mühüm məsələlərdən biri ondan ibarətdir ki, satınalma və satış şöbələrinin strukturu onun tərkib hissəsi olan funksiyalara uyğun təşkil edilməlidir. Korporativ satış fəaliyyətlərində biznes xidmətlərində zamanın tələblərinə cavab verən tam satış şöbəsi olmalıdır. Satış departamenti istehsal şirkətinin müstəqil struktur bölməsidir və birbaşa biznes üzrə direktor müaviniyə hesabat verir.

Bazar iqtisadiyyatı şəraitində şirkətin satış avadanlığının ölçüsü təmsil etdiyi sektorun xarakterindən, miqyasından və xüsusiyyətlərindən asılıdır. Bəzi hallarda satış şöbəsi plan və anbar şöbələrində tələbin ölçülməsini və reklamı əhatə edir. Struktur bölmələrinin funksiyası aşağıdakı kimidir:

1. Şirkətin satış fəaliyyətinin planlaşdırılması;
2. İstehsal olunan məhsulların satışını təşkil etmək;
3. İstehsalçılarla müqavilə bağlamaq;
4. Hazır məhsulun razılaşdırılmış miqdarda və keyfiyyətdə istehsalçılara vaxtında çatdırılması;
5. Müəssisənin anbarlarında hazır məhsul ehtiyatının müəyyən edilməsi;
6. Satılmamış hazır məhsulların hesablaşması;
7. Yeni sifarişlərin davamlı tədarükü və s.

Satış departamentlərinin səmərəli və davamlı fəaliyyəti üçün aşağıdakı struktur effektiv hesab olunur:

Satış Departamentinin Meneceri: Sifariş Qrupu, Planlaşdırma Qrupu, Əməliyyatlar Satış Qrupu, Satış Departamentinin Çatdırılma Qrupu, Hazır Anbar Qrupu.

Sənaye tətbiqləri enerji səmərəliliyi, əməliyyat xərcləri və zərərli tullantıların qarşısının alınmasında mühüm rol oynayır. Bu baxımdan uğurlu sənaye obyektləri rəqabət üstünlüyü yaradır. Bunun üçün şirkətlər biznesində istehsal proseslərinə uyğun sistem həlləri təklif edir.

Biznes fəaliyyətinin üç əsas növü var: əməliyyat, investisiya və maliyyələşdirmə. Bu fəaliyyətlərin hər biri tərəfindən istifadə edilmiş və yaradılmış pul vəsaitlərinin hərəkəti pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatda qeyd olunur.

Pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabat hesablama metodu əsasında xalis gəlirin pul vəsaitlərinin hərəkəti ilə tutuşdurulması üçün nəzərdə tutulmuşdur.

Xalis gəlir mənfəət və zərər haqqında hesabatın aşağı hissəsindən götürülür və faktiki pul vəsaitlərinin daxilolmaları və xaric olmaları ilə uzlaşdırılması üçün balans hesabatında dəyişikliklərin pul vəsaitlərinə təsiri müəyyən edilir.

Əvvəllər xalis gəlirdən çıxılmış qeyri-nağd pul vəsaitləri pul vəsaitlərinin hərəkətini müəyyən etmək üçün geri əlavə edilir; əvvəllər xalis gəlirə əlavə edilmiş qeyri-nağd pul vəsaitləri pul vəsaitlərinin hərəkətini müəyyən etmək üçün çıxılır.

Nəticə olaraq, investora xüsusi fəaliyyət növləri üzrə ayrılmış nağd əsasda şirkət daxilində biznes fəaliyyətinin xülasəsini verən hesabatdır.

Pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın birinci bölməsi əməliyyat fəaliyyətindən pul vəsaitlərinin hərəkətidir. Bu fəaliyyətlərə mənfəət və zərər hesabatından və balans hesabatının cari hissəsindən bir çox maddələr daxildir.

Pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabat amortizasiya kimi müəyyən nağdsız vəsaitləri əlavə edir. Sonra debitor və kreditor borcları kimi balans maddələrində dəyişikliklər xalis gəlirə əvvəlki təsiri əsasında əlavə edilir və ya çıxılır.

Bu sətir maddələri mənfəət və zərər haqqında hesabatda xalis gəlirə təsir edir, lakin nağd pulun şirkətə daxil və ya şirkətdən kənarında hərəkəti ilə nəticələnir. Əgər əməliyyat biznes fəaliyyətindən pul vəsaitlərinin hərəkəti mənfəət olarsa, bu o deməkdir ki, şirkət öz əməliyyat fəaliyyətini ya investisiya fəaliyyəti, ya da maliyyələşdirmə fəaliyyəti ilə maliyyələşdirməlidir. Müntəzəm olaraq mənfəət əməliyyat pul vəsaitlərinin hərəkəti qeyri-kommersiya təşkilatları xaricində ümumi deyil.

İnvestisiya fəaliyyəti pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın ikinci bölməsində yer alır. Bunlar bir ildən artıq kapitallaşdırılan biznes fəaliyyətləridir. Uzunmüddətli aktivlərin alınması bu bölmədə pul vəsaitlərinin istifadəsi kimi qeydə alınır.

Eynilə, nağd pul mənbəyi kimi daşınmaz əmlakın satışı göstərilir. “Kapital məsrəfləri” bəndi investisiya fəaliyyəti hesab olunur və pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın bu bölməsində tapıla bilər.

Pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın yekun bölməsinə maliyyə fəaliyyətləri daxildir. Bunlara ilkin kütləvi təkliflər, ikinci dərəcəli təkliflər və borc maliyyələşdirilməsi daxildir.

Həmçinin dividendlər, səhmlərin geri alınması və faizlər üçün ödənilən nağd pulun məbləği də sadalanır. Maliyyələşdirmə və fəndreyzing söyləri ilə bağlı istənilən biznes fəaliyyəti pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın bu bölməsinə daxil edilir. Biznes fəaliyyətinin üç əsas təsnifatının (əməliyyat, investisiya və maliyyələşdirmə) hər biri tərəfindən istifadə edilən və yaradılan pul vəsaitlərinin hərəkəti pul

vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatda verilmişdir. Bu maliyyə hesabatı hesablama əsasında xalis gəlirin pul vəsaitlərinin hərəkəti ilə tutuşdurulması üçün nəzərdə tutulub.

Xalis gəlir mənfəət və zərər haqqında hesabatın aşağı hissəsindən götürülür və faktiki pul vəsaitlərinin daxilolmaları və xaricəmələri ilə uzlaşdırılması üçün balans hesabatında dəyişikliklərin pul vəsaitlərinə təsiri müəyyən edilir. Əvvəllər xalis gəlirdən çıxılmış və ya ona əlavə edilmiş qeyri-nağd pul vəsaitləri pul vəsaitlərinin hərəkətini müəyyən etmək üçün müvafiq olaraq əlavə edilir və ya çıxılır. Nəticə, investora xüsusi fəaliyyət növləri üzrə ayrılmış nağd əsasda şirkət daxilində biznes fəaliyyətinin xülasəsini verən hesabatdır.

Əməliyyat biznes fəaliyyətindən yaranan pul vəsaitlərinin hərəkəti, adətən pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın birinci bölməsi mənfəət və zərər haqqında hesabatdan və balans hesabatının cari hissəsindən bir çox maddələri əhatə edir.

Müntəzəm olaraq mənfəət əməliyyat pul vəsaitlərinin hərəkəti qeyri-kommersiya təşkilatları xaricində ümumi deyil. İnvestisiya biznes fəaliyyətləri bir ildən artıq kapitallaşdırılan və adətən pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın ikinci bölməsi kimi görünən fəaliyyətlərdir.

Uzunmüddətli aktivlərin alınması bu bölmədə pul vəsaitlərinin istifadəsi kimi qeydə alınır. Eynilə, nağd pul mənbəyi kimi daşınmaz əmlakın satışı göstərilir.

Pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın yekun bölməsinə biznes fəaliyyətinin maliyyələşdirilməsi daxildir. Bunlara ilkin kütləvi təkliflər, ikinci dərəcəli təkliflər və borc maliyyələşdirilməsi daxildir. Bölmədə həmçinin dividendlər, səhmlərin geri alınması və faizlər üçün ödənilən nağd pulun məbləği də sadalanır. Maliyyələşdirmə və fəaliyyətin sənaye sahələri ilə bağlı istənilən biznes fəaliyyəti pul vəsaitlərinin hərəkəti haqqında hesabatın bu bölməsinə daxil edilir.

Nəticə. Deyə bilərik ki, bazar iqtisadiyyatı şəraitində əmtəə və xidmətlərin istehsalı və istehlakı unikaldir. Əgər ənənəvi üsulla istehsalı və keyfiyyəti artırmaq lazımdırsa, o zaman işçilərin sayını artırmaq, obyekt və avadanlıqların sayını artırmaq lazımdır. Əvvəllər belə halların baş vermədiyi ölkələrdə, bazar iqtisadiyyatı olan ölkələrdə, istehsal və xidmətlərin daha çox özəlləşdirildiyi ölkələrdə sahibkarın arzusu daha aşağı qiymətə daha çox qazanc əldə etmək idi [5]. Bazar iqtisadiyyatı şəraitində məhsul və xidmətlərin vaxtında satışı çox vacibdir. Buna görə də sənaye müəssisələrində işgüzar fəaliyyətin təşkili olduqca vacibdir. Əgər alıcılar üçün qiymət önəmlidirsə, o, indi qablaşdırılır, reklam olunur, seqmentlərə bölünür və s. Bundan əlavə, istehsalçının seçdiyi bazarla ticarət əlaqəsinin mövcudluğu qarşılıqlı fayda üçün çox vacibdir. Biznes xidmətləri ixtisaslı biznes təşkilatçıları, biznes və sənaye ekspertləri və biznesdə yaxşı bilən biznes menecerləri tərəfindən idarə edilməlidir. Sadalananlarla bağlı aşağıdakı təkliflər verilə bilər:

1. İqtisadiyyatın ehtiyacı olan sahələrində sahibkarlara vergi güzəştlərinin tətbiqi;
2. Ölkənin bir neçə yerində dövlətin azad iqtisadi zonalar yaratmasının təmin edilməsi;
3. Ölkəyə gətirilən mallara məhdudiyətlər (daxili tələbatı ödəyə bilər);
4. İstehsalın iqtisadi payını artırmaq;
5. Antiinhişar siyasətini gücləndirmək və azad bazar rəqabəti üçün şərait yaratmaq;
6. İstehsal zamanı əlavə dəyər vergisini azaltmaq və əvəzinə mənfəəti artırmaq;
7. Respublikadan ixrac edilən xammalın hazır məhsul və ya yarımfabrikat şəklində ixracı, əsasən xaricdən gətirilən xammal məhsulları üzrə yeni yanaşmaların qəbulu;
8. Bəzi geridə qalmış dövlət müəssisələrinin özəlləşdirilməsi.

Qeyd etdiyimiz təkliflərin nəzərə alınması bu sahədə irəliləyişlərin əldə edilməsi üçün olduqca faydalı ola bilər.

Ədəbiyyat

1. Ağamalıyev M.Q. Kommersiya fəaliyyətinin təşkili. Bakı, 344s. 2004
2. Allen D.S. Aggregate dynamics of inventory management. International Journal of Production Economics, vol. 59, 242s. 2018,
3. <https://referat.ilkaddimlar.com/r/kurs-isleri/kommersiya/info-pdf-5095.html>–kommersiya fəaliyyəti, 2021
4. Allahverdiyeva M.A., Manafov B.N. İstehsal müəssisələrində kommersiya fəaliyyəti. 2012
5. Новиков О.А. Коммерческая деятельность производственных предприятий: учебник. 2009
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 2011

References

1. Aghamaliyev M.Q. Kommersiya fealiyyetinin teshkili. Baki, 344s. 2004
2. Allen D.S. Aggregate dynamics of inventory management. International Journal of Production Economics, vol. 59, 242s. 2018,
3. <https://referat.ilkaddimlar.com/r/kurs-isleri/kommersiya/info-pdf-5095.html>–kommersiya fəaliyyəti, 2021
4. Allahverdiyeva M.A., Manafov B.N. Istehsal muəssisələrində kommersiya fealiyyəti. 2012
5. Novikov O.A. Kommercheskaya deyatel'nost' proizvodstvennyh predpriyatij: uchebnik. 2009
6. Savickaya G.V. Analiz hozyajstvennoj deyatel'nosti predpriyatiya. 2011

Redaksiyaya daxil olma /Received 15.02.2022

Çapa qəbul olunma /Accepted for publication 15.03.2022

Məqaləyə istinad: Həsənov H.K., Cəfərquluyev E.E Müasir sənaye müəssisələrində kommersiya fəaliyyətinin araşdırılması. Elmi Əsərlər jurnalı. AzMİU, s. 126-131, N1, 2022

For citation: Hasanov H.K. Jafarguluyev E.E Research of commercial activity in modern industrial enterprises. Journal of Scientific Works/ Elmi eserler. AzUAC, p. 126-131, N1, 2022