



BIZNES TAHLILINING ASOSLARI VA USULLARI

Yuldasheva Dilnoza Bekmurodovna

Filologiya fanlari bo'yicha falsafa

doktori (PhD), dotsent

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti,

E-mail: dilyuldasheva83@gmail.com

Madina Komiljonova

"Buxgalteriya va Menejment" fakulteti,

1-kurs talabasi

Samarqand iqtisodiyot va servis instituti

E-mail: madina.komiljonova@icloud.com

Annotatsiya: Ushbu maqolada biz biznes tahlilini tushunish va biznes razvedkasining har bir usulini ishlab chiqishni ko'rib chiqamiz. Biznes tahlilchisining asosiy maqsadlari va tushunchasi .

Kalit so'zlar: biznes tahlili, usul, asosiy, to'plash, ma'lumotlar, tahlil, spektr , yechim, ehtiyoj, muammo, maqsad, auditoriya, so'rov, fikr, samaradorlik, jarayon, bosqichlar.

Biznes ehtiyojlarini tushunishga va autentifikatsiya qilish uchun echimlarni ishlab chiqishga yordam beradigan intizom. Biznes tahlilchilari biznes talablarini to'plash, tahlil qilish va hujjatlashtirish uchun turli usullardan foydalanadilar. Biznes tahlilchilari o'z maqsadlariga erishish uchun keng ko'lamli usullardan foydalanadilar. Bu erda eng keng tarqalgan usullardan ba'zilari:

1. Ma'lumotlarni yig'ish va tahlil qilish:

Intervyu - ehtiyojlar, muammolar va maqsadlarni tushunish uchun manfaatdor tomonlar bilan suhbatlar o'tkazish. So'rovlar va so'rovlar ma'lumotlar va ma'lumotlar va imtiyozlarni to'plash uchun katta auditoriya o'rtasida o'tkaziladi. Radioeshittirish - kengaytirilishi mumkin bo'lgan sohalarni rivojlantirish uchun biznes jarayonlarini efirga uzatish. Hujjatlarni tahlil qilish - mavjud biznes jarayonlari va talablarini tushunish uchun hisobotlar, protseduralar va siyosatlar kabi mavjud hujjatlarni tekshirish.

2. Simulyatsiya:

Biznes jarayonlarini modellashtirish - biznes jarayonini tushunish va tahlil qilishni osonlashtirish uchun uning vizual tasvirini yaratish. SWOT tahlili - bu tashkilotning kuchli va zaif tomonlari, imkoniyatlari va tahdidlarini baholash. Sabab-oqibat tahlili - muammoning asosiy sabablarini aniqlash.

3. Boshqaruv quyidagilarni talab qiladi:

Talablarni yig'ish, manfaatdor tomonlar talablarini aniqlash va hujjatlashtirish. Talablarni tahlil qilish - to'liqlik, izchillik va reallikni ta'minlash uchun talablarni baholash. Talablarning ustuvorligi - talablarni amalga oshirish tartibini aniqlash.



O'zgarishlarni boshqarish va loyihaning hayot aylanishi davomida talablarni boshqarish.

4. Baholash:

Biznes yechimini baholash - biznes yechimining investitsiya daromadini (ROI) baholash. Xatarlarni tahlil qilish - biznes qarorlari bilan bog'liq potentsial xavflarni aniqlash va baholash. Samaradorlikni baholash va amalga oshirilgandan keyin biznes yechimining samaradorligini baholash.

5. Aloqa:

Manfaatdor tomonlar bilan aloqa o'rnatish va - manfaatdor tomonlar bilan talablar, yechimlar va natijalar tahlilini bildirish. Loyiha hujjatlari - loyiha hujjatlari, texnik xususiyatlar, biznes tahlili hisoboti va loyiha rejasi. Natijalarni taqdim etish v-manfaatdor tomonlarga tahlil natijalari va tavsiyalarni taqdim etish.

To'g'ri usulni tanlash aniq vazifaga bog'liq bo'ladi. Biznes tahlilchisi samarali natijalarga erishish uchun turli usullarni tanlashi va qo'llashi kerak. Biznes tahlilchisi o'z ishida iloji boricha samarali bo'lishi uchun yangi texnika va vositalardan xabardor bo'lishi kerak.

Biznesning samaradorligi va samaradorligini oshirishning ko'plab usullari mavjud. Mana bir nechta maslahatlar:

Maqsadlaringizni aniqlang, biznesingiz samaradorligi va samaradorligini oshirish orqali nimaga erishmoqchisiz? Daromad ortdimi? Xarajatlarni kamaytirishmi? Mijozlarga xizmat ko'rsatishni yaxshilashmi? Maqsadlaringizni bilganingizdan so'ng, ularga erishish uchun reja ishlab chiqishingiz mumkin.

O'z samaradorligingizni o'lchang. Har qanday o'zgarishlarni amalga oshirishdan oldin, o'z ishingizni tushunishingiz kerak. Bu sizga yaxshilanishi kerak bo'lgan sohalarni aniqlashga yordam beradi. Samaradorlik, foyda, ROI, bozor ulushi va mijozlar ehtiyojini qondirishni o'lchash uchun foydalanishingiz mumkin bo'lgan juda ko'p turli ko'rsatkichlar mavjud.

Biznes-jarayoningizni va biznes-jarayoningizni tahlil qiling - mahsulotingizni shunday yaratish va yetkazib berishni rejalashtiring. Yaxshilash kerak bo'lgan sohalarni aniqlash uchun biznes jarayoningizni tahlil qiling. Bu noqulay qadamlarni olib tashlash, vazifalarni avtomatlashtirish va aloqani yaxshilashni o'z ichiga olishi mumkin.

Xodimlaringizga investitsiya qiling. Sizing xodimlaringiz sizning eng katta manbangizdir. Ta'lim va rivojlanishga sarmoya kiriting, shunda ular o'z salohiyatlarini maksimal darajada oshirishlari mumkin. Bu ularga o'qitish, murabbiylik va murabbiylik imkoniyatlarini taqdim etishni o'z ichiga olishi mumkin .



U texnologiyadan foydalanadi, biznesingiz samaradorligi va samaradorligini oshirishga yordam beradigan ko'plab turli texnologiyalarni qo'llab-quvvatlaydi. Mavjud turli xil variantlarni o'rganing va ehtiyojlaringizga eng mosini tanlang.

Moliyangizni boshqarish, moliyangizni samarali boshqarish har qanday biznes muvaffaqiyati uchun juda muhimdir. Pulingizdan yaxshi foydalanayotganingizga ishonch hosil qilish uchun byudjet tuzing va xarajatlaringizni kuzatib boring.

Ajoyib mijozlarga xizmat ko'rsatish va mijozlarga xizmat ko'rsatish biznesingizning asosidir. Ular qayta-qayta qaytib kelishi uchun ularga mukammal mijozlarga xizmat ko'rsatganingizga ishonch hosil qiling. Bu tezkor va do'stona xizmat ko'rsatishni, shuningdek, tovarlarni oson qaytarish va almashtirishni o'z ichiga olishi mumkin.

Bugungi raqobat botqog'ida innovatsion bo'lish zarur. Doimiy ravishda biznes, mahsulot va xizmatlarni rivojlantirishning yangi usullari ustida ishleng.

Moslashuvchan bo'ladi, chunki biznes muhiti doimo o'zgarib turadi. Moslashuvchan bo'lish va o'zgarishlarga moslashish muhimdir.

Yordam so'rashdan qo'rqmang Agar sizga biznesingizni yanada samarali va samarali qilish uchun yordam kerak bo'lsa, yordam so'rashdan qo'rqmang. Kichik biznesni qo'llab-quvvatlash uchun maslahat va kredit dasturlari kabi ko'plab resurslar mavjud.

Biznesingiz samaradorligi va natijalarini oshirish doimiy jarayon ekanligini unutmang. Doimiy ravishda biznesingizni, mahsulot va xizmatlaringizni yaxshilash ustida ishleng va muvaffaqiyatga erishasiz.

Biznes tahlili - bu tashkilotlarning samaradorligini, natijalarini va qarorlar qabul qilishni yaxshilashga yordam beradigan muhim intizom. Biznes tahlilchilari biznes talablarini to'plash, tahlil qilish va hujjatlashtirish uchun turli usullardan foydalanadilar. Shuningdek, ular manfaatdor tomonlar bilan tashkilot maqsadlariga erishilmoqdami yoki yo'qligini aniqlash uchun ishlaydi.

Foydalanilgan adabiyotlar:

1. Yuldasheva D.B. Iqtisodiy munosabatlarda terminologiyaning ahamiyati / Ilm-fan va ta'lim ilmiy jurnali 2181-4325 15.03.2024. № 3(18) 88-91 betlar.
2. Yuldasheva D.B. Iqtisodiyot sohasida til texnologiyasining kelajagi / Ilm-fan va ta'lim ilmiy jurnali 2181-4325 15.03.2024. № 3(18) 91-95 betlar.
3. Юлдашева Д.Б. Лингвистика: история, основные понятия и последние развития / Университет общественной безопасности республики Узбекистан / Сборник материалов / II международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы методики преподавания русского языка», 4 марта 2024 г. 387-390 стр.



4. Yuldasheva D.B. Iqtisodiy atamalarning lingvistik evolyutsiyasi: inglizcha soʻzlar global biznes aloqalaridagi oʻrni / Университет общественной безопасности республики Узбекистан /Сборник материалов/ II международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы методики преподавания русского языка», 4 марта 2024 г. 409-411 стр.
5. Yuldasheva D.B. Aniqlik kuchi: toʻgʻri atamalar ishlab chiqarish samaradorligi bosma Университет общественной безопасности республики Узбекистан /Сборник материалов/ II международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы методики преподавания русского языка», 4 марта 2024 г. 412-415 стр.
6. Yuldasheva D.B. Tilning kuchi: Iqtisodiy atamalarni tarjima qilishda lingvomadaniy muammolarni hal qilish bosma Oʻzbekiston Respublikasi Ichki Ishlar Vazirligi Fargʻona akademik litseyi “Filologiya va fanlarni oʻqitishning dolzarb masalalari” mavzusidagi Respublika ilmiy-amaliy konferensiya materiallari, Fargʻona -2024-yil 234-237 betlar.
7. Yuldasheva D.B. Language and style signatures – empirical experience in the use of speech genres American Journal of language, Literacy and Learning in STEM Education Volume 02, Issue 03, March 14, 2024/ ISSN (E): 2993-2769 P. 312-316

