

QO‘QON UNIVERSITETI XABARNOMASI

ILMIY-ELEKTRON JURNALI
9-SON

KOKAND UNIVERSITY | **2023**
HERALD | **VOLUME №9**

**QO‘QON
UNIVERSITETI
XABARNOMASI
9-SON**

**KOKAND
UNIVERSITY
HERALD
VOLUME 9**

**ВЕСТНИК
КОКАНДСКОГО
УНИВЕРСИТЕТ
ВЫПУСК 9**

9/2023

QO'QON UNIVERSITETI

XABARNOMASI

Ilmiy-elektron jurnali

Tahrir kengashi raisi:

G.E.Zaxidov

Bosh muharrir:

Sh.R.Ruziyev

Tahrir kengashi mas'ul kotibi:

A.A.Yusupov

Sahifalovchi muharrir:

T.M.Umarov

Texnik muharrir:

D.Z.Solidjonov

Tahririyat hay'ati:

1. I.f.d., prof., S. G'ulomov (O'z.R. Fanlar Akademiyasi)
2. DSc., prof., Sh. I. Mustafakulov
3. DSc., Mark Rozenbaum (AQSH)
4. PhD., I. Bobojonov (IAMO, Germaniya)
5. PhD., N. Djanibekov (IAMO, Germaniya)
6. PhD., K. Akramov (IFPRI, AQSH)
7. PhD., N. Yusupov (Woosong University, J.Koreya)
8. DSc., D. Xosilova (University of Wyoming, AQSH)
9. I.f.d., prof., B. Salimov (TDIU)
10. I.f.d., prof., K. Axmedjanov (KIUT)
11. I.f.d., prof., N. Maxmudov (TDIU)
12. PhD., Sh. Aktamov (Singapur universiteti)
13. I.f.d., prof., U. Gafurov (TDIU)
14. I.f.d., prof., X. Qurbonov (TDIU)
15. F.f.n., dotsent D. Xodjayeva (QDPI)
16. I.f.n., dotsent, N. Urmonov (TDIU)
17. F.f.d., prof., Sh. Shaxobidinova (ADU)
18. F.f.d., prof., M. Umarxodjayev (ADU)
19. I.f.n., dotsent, J. Qambarov (FarPI)
20. PhD, dotsent, D. Rustamov (ADU)
21. I.f.n., dotsent, A. Islamov (Qo'qon universiteti)
22. PhD., M.Najmiddinov (Qo'qon universiteti)

Qo'qon universiteti xabarnomasi

("Вестник Кокандского университета – Kokand University Herald") ilmiy-elektron jurnali Qo'qon universiteti Kengashining qaroriga asosan tashkil etilib, 2020-yil 10- oktabrda O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Administratsiyasi huzuridagi Axborot va ommaviy kommunikatsiyalar agentligi tomonidan №1138 raqami bilan ro'yxatidan o'tkazilgan, shuningdek davlatlararo standartlar talabi asosida O'zbekiston Milliy kutubxonasidan jurnal uchun 2181-1695 ISSN-raqami olingan.

© "Kokand University" – 2023

Tahririyat manzili:

150100, Farg'ona viloyati, Qo'qon shahri, Turkiston ko'chasi, 28 a-uy, 1-xonadon

Mundarija:/Outline:

Iqtisodiyot / Economy			
1.	Sh.Ruziyev	O'zbekistonda smart turizmni zamonaviy prinsiplari asosida rivojlantirish va bunda xorij tajribasidan foydalanish	3-6
2.	Kh.Sabirov A.Akbarova	Strategy for the development of free economic zones in Uzbekistan	7-10
3.	K.Светлана O.Арзикулов Г.Атамуратова	Методы управления кредитным портфелем коммерческих банков	11-16
4.	J.Bobanazarova L.Zulfikarova	Kichik biznes va xususiy tadbirkorlikning rivojlanishida yoshlarning kasbiy layoqatlarini shakllantirish	17-20
5.	K.Kurpayanidi	Institutional aspects and risks in the digital economy: ways to reduce uncertainty for economic agents	21-25
6.	A.Abduvoxidov X.Nazarov	Qishloq xo'jaligi tarmog'ini zamonaviy axborot texnologiyalari orqali raqamlashtirish va innovatsiyalarni jadallashtirish istiqbollari	26-30
7.	Sh.Rasulova	Oziq-ovqat sanoat korxonalarini faoliyatini boshqarish hamda korxonalar iqtisodiy samaradorligini oshirish yo'llari	31-34
8.	Kh.Sabirov A.Akbarova	Influence of the volume of industrial production in Uzbekistan on the import trend	35-40
9.	M.Turg'unov	Raqamli iqtisodiyot sharoitida oziq-ovqat sanoati korxonalarini faoliyatida zamonaviy boshqaruv istiqbollari	41-45
10.	K.Svetlana U.Gulmira	Tadbirkorlik faoliyatida motivatsiya modellarining xorijiy davlatlar tajribalarining ahamiyati	46-49
11.	Г.Хусанова	Худудлар саноатини комплекс-инновацион ривожлантириш модели (Наманган вилояти мисолида)	50-52
12.	T.Boburjon J.Mamasoliyev	Mamlakat yalpi ichki mahsulotiga soliq turlarining ta'siri	53-60
13.	A.Abduhamidov	A comprehensive analysis of the impact of globalization on auditing standards	61-63
14.	K.E. Grishin Y.Djabbarova	Features of printing production in modern conditions	64-67
15.	X.Gafurov S.Abdulhamidov	Mamlakat yalpi ichki mahsulotini rivojlantirishda kichik biznesni o'rni va duch kelishi mumkin bo'lgan muammolar tahlili	68-71
16.	A.Abduhamidov D.Xo'jamurodov	Moliyaviy texnologiyalar tarixi va rivojlanishi: O'zbekiston misolida	72-74
17.	D.To'xtamurodov	Erkin iqtisodiy zonalarni rivojlantirishni boshqarishning samaradorligi	75-78
18.	Н.Мукумова	Состояние, тенденции и особенности развития рынка услуг высшего образования в Узбекистане	79-84
19.	J.Turg'unov	Mamlakatimizda yashil iqtisodiyotni joriy etish holati va asosiy yo'nalishlari	85-87
20.	U.Mamadaliyev	Specific characteristics of tour operator activity management	88-90
21.	М.Усмонов	Актуальные вопросы достижения точки безубыточности на предприятиях	91-94
22.	Kh.Gafurov	Unraveling complexity: assessing the impact of real effective exchange rate on Uzbekistan's trade dynamics	95-98
23.	L.Yoqubov	Iqtisodiyotni rivojlantirishda investitsiyalarni jalb qilish mexanizmlari tahlili	99-101
24.	Z.Umarova	Iqtisodiy islohotlar sharoitida korxonalarni boshqarish	102-105
25.	O.Umarov Yo.Murodova	Sayyohlar uchun yovvoyi tabiat farovonligini oshirishda marketingdan foydalanish	106-108
26.	Sh.Saloxitdinov	Mehnat bozoriga oliy ta'lim muassasalari tomonidan bitiruvchilarni tayyorlashni tartibga solishning institutsional asoslari	109-112
27.	Sh.Rasulov	Mehnat resurslarining iqtisodiyot tarmoqlari bo'yicha bandligining joriy holati tahlili	113-116
28.	G.Melibaeva	An overview of the function of human resource management in employee performance and motivation	117-121
29.	M.Gulomkodiroya	An overview of green banking practices in Uzbekistan	121-125
30.	M.Tojiyeva	Kichik biznesni rivojlantirishning mamlakat ijtimoiy- iqtisodiy hayotidagi ahamiyati	126-130
31.	Sh.Po'latov Sh.Musabekov	The study of value-added tax: knowledge from the eu vat experience and Uzbekistan's vat system	131-135
32.	M.Sultonov	Fond bozori va unda tijorat banklarining tutgan o'rni	136-139

33.	Sh.Po'latov	O'zbekiston respublikasida qo'shilgan qiymat solig'i va aylanmadan olinadigan soliq to'lovchilarini bir-biridan farqli jihatlarini baholash	140-143
34.	A.Baxromov	Increasing the economic efficiency of textile industry enterprises through digital technologies	144-146
35.	H.Rasulov	Siyosiy mojarolarning turizmga ta'siri	147-150
36.	D.Mamayusupova	Turizm sohasida davlat-xususiy sherikligi ishtirokchilarining o'zaro hamkorligi samaradorligini oshirish	151-153
Pedagogika / Pedagogy			
37.	M.Ganiyeva D.Ergasheva	Unlocking knowledge: key pedagogical aspects of the study of philology	154-158
38.	Sh.Jumanova A.Abdullayev M.Odilova	O'zbekistonda pisa testi natijalari va boshlang'ich ta'lim o'quvchilarini bu testga tayyorlash istiqbollari	159-162
39.	M.Temirova	Mustaqillik yillarida O'zbekistonda ichki ishlar profilaktikasi inspektorlari faoliyatini tashkil etishning huquqiy asoslarini mustahkamlanishi	163-165
40.	G.Sanginova	Erta bolalik ta'limini qo'llab-quvvatlashda oilalarning roli	166-169
41.	N.Valiyeva	Boshlang'ich sinf o'quvchilarida matematik kompetensiyasini rivojlantirish yo'llari	170-173
42.	V.Abdullaeva	Yusuf Xos Hojibning "Qutadg'u bilig" asarining o'rganilishi hamda asardagi somatik frazeologik birliklarning qo'llanilishi	174-179
43.	S.Asilova	Tarbiyasi qiyin o'quvchilarni kasb-hunarga yo'naltirish masalalari	180-183
44.	Z.Eraliyeva D.Djo'rayeva	Bolalar tafakkurini rivojlantirishda ayrim didaktik o'yinlarning ahamiyati	184-186
45.	G.Komiljonova	Fanlararo bog'lanishlar asosida talabalarni bilim va ko'nikmalarini rivojlantirish	187-192
46.	Sh.Pardayev	O'quvchilarning individual o'quv natijalarini baholashga zamonaviy yondashuvlar	193-196
47.	A.Mirzakulov	IIV akademiyasi kursant qizlarini zamonaviy krossfit sport turi orqali jismoniy tayyorgarligini takomillashtirish	197-200
48.	F.Berdibekova	Akmeologik yondashuv asosida talabalarni kasbiy faoliyatga tayyorlashning pedagogik mexanizmlari	201-203
49.	H.Akbarova	Talim jarayonlarini raqamli texnologiyalar asosida samaradorligini oshirish (onlayn o'yinlar)	204-208
Filologiya / Philology			
50.	M.Mamatqulova	How does a person become multilingual?	209-2012
51.	M.Mamatqulova	Needs analysis as a main phase for designing english for specific purposes (esp) course	213-216
52.	L.Uzakova	O'zbek va ingliz tillarida to'y bilan bog'liq leksik birliklarning lingvokulturologik tadqiqi: o'zbek va ingliz tillarida to'y bilan bog'liq leksik vositalarning chog'ishtirma tadqiqi	217-221
53.	G.Xoldorova	Alisher Navoiy ijodida sakkokiy an'analari	222-224
54.	M.Парпиева	Актуальные вопросы изучения русского языка	225-227
Raqamli texnologiyalar / Digital technologies			
55.	C.Гулямов A.Шермухамедов Б.Шермухамедов	Применение искусственного интеллекта в образовании	228-232
56.	F.Mulaydinov D.Otajonova	Breaking language barriers: the future of english language teaching with ar/vr technology	233-236
57.	F.Mulaydinov A.Abdullayev M.Odilova	Ta'limda raqamli texnologiyalarning roli	237-240
58.	T.Azimova	Matematikani o'qitishda qiyosiy usullar va o'quv texnologiyalari	241-244
59.	Sh.Akhunova	Concerns regarding the use of foreign experience and the significance of using digital technologies to boost the tourism network's competitiveness	245-249
60.	B.Akramov	Fizika fanini o'qitishda zamonaviy texnikalardan foydalanish va zamonaviy texnik qurilmalarni amaliy o'rganish	250-253



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДОСТИЖЕНИЯ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

М.М.Усмонов

Ферганский политехнический институт
Ассистент кафедры “Экономика”
150100, город Фергана, ул. Ферганская 86
E-mail: muzaffarusmonov@ferpi.uz
Tel: +99897-209-20-39

MAQOLA HAQIDA

Qabul qilindi: 24-dekabr 2023-yil
Tasdiqlandi: 26-dekabr 2023-yil
Jurnal soni: 9
Maqola raqami:
DOI: <https://doi.org/10.54613/ku.v9i9.843>

KALIT SOʻZLAR/ Ключевые слова/ keywords

точка безубыточности, эффективность, переменные затраты, фиксированные затраты, объём производства, минимальный объём продаж

АННОТАЦИЯ

В данной статье освещаются вопросы касающиеся достижения точки безубыточности на предприятиях. Автор в своём исследовании даёт обзор сущности понятия точки безубыточности. В рамках исследования изучен зарубежный опыт таких стран как южная Корея, США. В заключении автор приводит выводы и даёт рекомендации для достижения точки безубыточности на предприятиях.

Введение. На сегодняшний день особенно актуальными для всех предприятий являются вопросы достижения точки безубыточности. В своём исследовании мы бы хотели обратить внимание именно на эти вопросы.

Точка безубыточности (или точка окупаемости) — это уровень продаж, при котором общие доходы равны общим затратам, и прибыль равна нулю. Рассчитывается эта точка с использованием следующей формулы:
Точка безубыточности = Фиксированные затраты / Цена единицы продукции – Переменные затраты за единицу продукции
Цена единицы продукции – Переменные затраты за единицу продукции / Фиксированные затраты¹

Где: Фиксированные затраты — это те затраты, которые не зависят от объёма производства и продаж, такие как аренда помещения, зарплаты административного персонала и т.д. Цена единицы продукции — это цена, по которой предприятие продает одну единицу своей продукции.

Переменные же затраты за единицу продукции — это затраты, которые изменяются в зависимости от объёма производства, например, сырье, электроэнергия и т.д.

Рассчитав этот показатель, предприятие может определить минимальный объём продаж, необходимый для покрытия всех своих затрат и избежать убытков. Точка безубыточности является важным инструментом для управления финансами предприятия и принятия решений о ценообразовании, объёмах производства и стратегии развития.

Как известно вход на рынок всегда сопряжен с определенными рисками. Эти риски могут варьироваться в зависимости от отрасли, страны, размера предприятия и других факторов. Ниже приведём некоторые из основных рисков, с которыми предприятие может столкнуться при входе на новый рынок. Это могут быть финансовые риски, связанные с инвестиционными затратами. Необходимость вложения средств в новую инфраструктуру, маркетинг, исследования и разработки.

Отдельно необходимо обратить внимание на риск, связанный с неопределенностью доходов, зависящих от низкого объёма продаж в начале, которые могут привести к временным убыткам.

Анализ использованной литературы. С теоретической точки зрения базой исследования явились работы отечественных и

зарубежных специалистов, исследовавших вопросы достижения точки безубыточности. В работе использовались достижения исследователей в этой области. Многоступенчатому подходу к исследованию показателей безубыточности посвящены работы В.И. Ткача и М.В. Ткача. Авторы выделяют несколько уровней возникновения постоянных затрат, соответственно, предлагают рассчитывать несколько видов маржинального дохода и показателей безубыточности. В работах А. Леонтьевой отмечается необходимость учёта рисков самого рынка: конкуренция: сильная конкуренция существующих участников рынка может затруднить проникновение.² Неопределенность спроса: трудности в предсказании изменений спроса и предложения на новом рынке. Политические и правовые риски: законодательство: изменения законодательства могут повлиять на бизнес-процессы. Политическая нестабильность: нестабильность в какой-либо стране может создавать риски для бизнеса. Технологические риски: технологические изменения: Риски устаревания технологий и необходимость постоянного обновления. В работах З. Усмановой обращается внимание на использовании технологии кайдзен в целях эффективного управления, что в свою очередь может повлиять на достижение точки безубыточности.³

Методология исследования. Методология исследования включила в себя следующие аспекты: формулировка проблемы, литературный обзор, формулировка гипотезы или вопросов исследования, связанных с достижением точки безубыточности на предприятиях. В ходе исследования были выявлены проблемы, связанные с достижением точки безубыточности на предприятиях. В исследовании рассмотрен опыт и практические рекомендации учёных- практиков в области изучения проблем достижения точки безубыточности на предприятиях. Предложения по эффективной реализации принципов рационального использования имеющихся ресурсов предприятия были разработаны с точки зрения следования принципам управления передовыми менеджерами.

В работе приведена методология сравнительного анализа. При написании статьи использовались методы синтеза и обобщения. В работе использованы сравнительный анализ и описательная методология.

Анализ и результаты. В целях эффективного управления с нашей точки зрения возможно использование технологии кайдзен.⁴

¹ Леонтьева, А. В. (2014). Анализ безубыточности и управленческие решения. *Научные записки молодых исследователей*, (1), 29-31.

² Леонтьева, А. В. (2014). Анализ безубыточности и управленческие решения. *Научные записки молодых исследователей*, (1), 29-31.

³ Усманова, З. М. (2022). К актуальным вопросам использования технологии кайдзен в совершенствовании механизма управления персоналом на предприятиях лёгкой промышленности. *Nazariy va amaliy tadqiqotlar xalqaro jurnali*, 2(1), 108-116.

⁴ Усманова, З. М. (2022). К актуальным вопросам использования технологии кайдзен в совершенствовании механизма управления персоналом на предприятиях лёгкой промышленности. *Nazariy va amaliy tadqiqotlar xalqaro jurnali*, 2(1), 108-116.

Культурные различия: различия в бизнес-культуре и языковые барьеры могут затруднить управление. Риски маркетинга: неудачи в маркетинге: Неправильная стратегия маркетинга или недостаточное понимание потребностей рынка.

Специфические отраслевые риски: сезонные колебания: некоторые отрасли подвержены сезонным колебаниям, что может повлиять на доходы и прибыль. Риски валютных колебаний: курсовые риски: если предприятие входит на международный рынок, изменения валютных курсов могут влиять на финансовые результаты.

Перед тем как входить на новый рынок, предприятие должно провести тщательный анализ и оценку рисков, разработать стратегии и планы для их смягчения. Это может включать в себя исследование рынка, адаптацию бизнес-модели, диверсификацию и эффективное управление ресурсами.

По нашему глубокому убеждению, достижение точки безубыточности требует системного и целенаправленного управления предприятием. Вот несколько ключевых стратегий, которые могут на наш взгляд помочь в этом:

Анализ и снижение затрат: целесообразно проведение детального анализа всех расходов на предприятии, как фиксированных, так и переменных.

Необходимо идентифицировать возможности для сокращения издержек без ущерба для качества продукции или обслуживания клиентов.

Большое значение имеет оптимизация производственных процессов: насущная необходимость автоматизации производственных процессов, где это возможно, для увеличения эффективности и сокращения трудозатрат.

Стоит отметить то, что поиск возможностей для оптимизации запасов и управления цепочкой поставок приводит к положительным результатам. В этой связи эффективными являются маркетинг и продажи, в рамках которых актуально проведение анализа рынка и определение ценообразования, которое позволит покрыть все затраты.

Положительный эффект даёт развитие стратегии продвижения продукции или услуг для привлечения новых клиентов и увеличения объема продаж.

С точки зрения управления оборотным капиталом целесообразно эффективно управлять сроками платежей и получением денег от клиентов, чтобы уменьшить оборотный капитал. Актуально сокращение запасов до оптимального уровня, чтобы избежать избыточных затрат на хранение.

С позиции фокуса на клиентском опыте: поддержка высокого уровня обслуживания клиентов для удержания существующих клиентов и привлечения новых.

Эффективна разработка стратегии удержания клиентов, таких как лояльность и скидки для повторных покупок.

Большая роль в достижении точки безубыточности на предприятиях отводится инновациям и диверсификации. С этой позиции необходимо исследование новых рынков и продуктов для диверсификации доходов. Уместно инвестирование в исследования и разработки для создания инновационных продуктов или улучшения существующих.

Приоритетным в этом направлении является улучшение управленческой эффективности, которая подразумевает поддержку эффективных коммуникаций и сотрудничество внутри команды.

По нашему глубокому убеждению, необходимо использование ключевых показателей эффективности (KPI) для оценки производительности и коррекции стратегии. Финансовое планирование и мониторинг в свою очередь подразумевают регулярное обновление финансовых прогнозов и планов, учитывающая изменения в бизнес-среде. Обязательно необходим мониторинг финансовых показателей и оперативных результатов.

В разрезе обучения и развития персонала: инвестируйте в обучение и развитие сотрудников для повышения их квалификации и производительности.

В плане реагирования на изменения: будьте гибкими и готовыми к быстрому реагированию на изменения внешних факторов, таких как рыночные условия или законодательство.

Следует отметить то, что эффективное управление предприятием требует комплексного подхода, включающего в себя стратегическое планирование, оперативное управление и непрерывное улучшение бизнес-процессов.

Исследователи в этой области отмечают то, что эффективность форм управления может зависеть от конкретных условий и характеристик предприятия, отрасли, рыночной конкуренции и других факторов. Однако, некоторые общие подходы к управлению могут помочь в минимизации убытков:

Эксперты в этой области отмечают то, что стратегическое управление, анализ рынка подразумевают проведение глубокого анализа рынка и понимание потребностей клиентов для разработки стратегии, соответствующей текущим требованиям рынка.

При достижении безубыточности на предприятии имеют главенствующее значение планирование и прогнозирование, в том числе разработка долгосрочных и краткосрочных планов с учетом финансовых, маркетинговых и операционных аспектов. Эффективное финансовое управление тоже является составляющей достижения стратегических целей предприятия. Бюджетирование тоже имеет воздействие на достижение точки безубыточности. Разработка бюджетов, регулярный мониторинг финансовых показателей и коррекция бюджетов в случае необходимости приводит к ожидаемым результатам.

С точки зрения управления оборотным капиталом: Активное управление денежными средствами, запасами и дебиторской задолженностью в целях минимизации финансовых рисков. Эффективное управление затратами:

Анализ затрат предполагает регулярное изучение всех расходов для выявления возможностей снижения издержек без ущерба для качества и производительности. Процессы оптимизации могут дать ожидаемые результаты с помощью внедрения процессов оптимизации, автоматизации и рационализации для сокращения затрат.

В рамках исследования мы обратили внимание на вопросы гибкой структуры управления, которая предполагает создание гибкой и адаптивной организационной структуры, способной быстро реагировать на изменения внешней среды.

В ходе исследования были проанализированы вопросы маркетинга и продаж:

Адаптивные маркетинговые стратегии предполагают разработку гибких маркетинговых стратегий, способных адаптироваться к изменениям в потребительском спросе и конкурентной среде. Эффективные стратегии продаж подразумевают разработку стратегий продаж, учитывающих ценообразование, продвижение и обслуживание клиентов.

В процессе исследования было обращено внимание на вопросы контроля и мониторинга, которые подразумевают внедрение систем контроля и мониторинга для оперативного выявления проблем и своевременного принятия корректирующих мер.

По нашему глубокому убеждению, использование KPI, то есть ключевых показателей эффективности для измерения производительности и достижения целей имеет первостепенное значение.

Отдельное внимание следует обратить на вопросы развития персонала с точки зрения инвестиций в обучение и развитие персонала для повышения квалификации и эффективности труда. В рамках командной работы уместно создание эффективных команд и стимулирование сотрудников к активному участию в достижении общих целей. Отметим то, что каждое предприятие уникально, и эффективные методы управления могут различаться. Важно адаптировать подход к конкретным условиям предприятия и его окружению.

Применение зарубежного опыта так же может быть полезным при достижении точки безубыточности на предприятии. Зарубежные компании часто успешно применяют различные стратегии и методы управления, которые могут быть адаптированы и использованы в других странах. Вот несколько ключевых аспектов зарубежного опыта, которые могут быть применены:

Можем привести лучшие практики в управлении затратами:

Изучение того, как зарубежные компании эффективно управляют своими расходами и оптимизируют бизнес-процессы для минимизации затрат.

Применение лучших практик в области бюджетирования, контроля затрат и поиска эффективных методов снижения издержек.

Во-первых – это эффективные стратегии маркетинга и продаж, подразумевающие изучение методов международного маркетинга и продаж, включая успешные стратегии продвижения товаров и услуг на мировых рынках. Так же применение инновационных подходов к маркетингу, адаптированных к местным условиям.

Во-вторых- акцент на гибкость и адаптивность, включающий в себя процессы изучения того, как зарубежные компании успешно приспосабливаются к изменяющимся условиям рынка и экономической среды. Внедрение гибких стратегий и методов управления, позволяющих эффективно реагировать на изменения в бизнес-среде.

В-третьих – внедрение инноваций, проведение исследований и разработок, то есть изучение того, как успешные компании зарубежных рынков инвестируют в исследования и разработки для создания инновационных продуктов и услуг.⁵

В итоге применение передовых технологий и практик в своей отрасли.

Адаптация методов управления и коммуникации под местные условия и ожидания. Однако, при адаптации зарубежного опыта важно учитывать местные особенности, законы, культурные различия и специфику рынка. Не всегда зарубежные методы могут быть применимы без изменений, и их следует адаптировать к конкретным условиям предприятия и рынка.

Скажем Южная Корея славится своим динамичным и успешным бизнес-сектором, и опыт управления на предприятиях в стране может предложить несколько уроков для достижения точки безубыточности. Ниже представлены некоторые ключевые элементы южнокорейского опыта управления на предприятиях:

В ракурсе долгосрочной стратегии, например корейские компании известны своим долгосрочным подходом к развитию бизнеса. Они обычно разрабатывают стратегии на долгий период, что позволяет им адаптироваться к изменяющимся условиям рынка. В разрезе инноваций, исследований и разработок Южная Корея активно инвестирует в исследования и разработки, поощряя инновации и новаторские решения.

Компании в стране активно стремятся к технологическому лидерству в своих отраслях.⁶

Корейские компании обладают способностью быстро адаптироваться к изменениям в бизнес-среде. Это помогает им эффективно реагировать на колебания спроса и другие рыночные изменения. Южнокорейские предприятия часто выделяются высоким уровнем качества продукции и эффективностью производства. Оптимизация производственных процессов позволяет им сокращать затраты и повышать конкурентоспособность.

Корейские компании уделяют большое внимание маркетингу и брендингу. Использование креативных и инновационных маркетинговых стратегий помогает им привлекать внимание потребителей и расширять свою долю на рынке. Многие корейские компании успешно выходят на мировые рынки, что помогает им диверсифицировать риски и расширять свое влияние. Глобальное присутствие также обеспечивает доступ к новым возможностям и рынкам.

Культура предприятий в Южной Корее часто подчеркивает коллективизм, усердие и стремление к общему успеху. Сильная корпоративная культура может способствовать высокой мотивации сотрудников. Корейские компании часто устанавливают тесные партнерские отношения с другими компаниями и поставщиками. Это может способствовать обмену ресурсами и оптимизации поставок. При применении этих элементов в своем бизнесе важно учитывать контекст и особенности собственного рынка. Каждая стратегия должна быть адаптирована под конкретные условия предприятия, его отрасли и рынок.

Что касается американского опыта управления на предприятиях при достижении точки безубыточности также предоставляет много ценных уроков. В США существует разнообразие бизнес-моделей и стратегий, и ниже представлены некоторые ключевые элементы американского опыта управления: В США акцент часто делается на стимулировании инноваций и предпринимательской активности. Компании активно инвестируют в исследования и разработки, создание новых продуктов и услуг.

Американские компании часто известны своей гибкостью и способностью быстро адаптироваться к изменениям в рыночной среде. Это позволяет им эффективно справляться с неопределенностью и конкурентной динамикой.

Американские предприятия часто придают большое значение пониманию и удовлетворению потребностей клиентов. Фокус на клиентском опыте помогает удерживать существующих клиентов и привлекать новых. Оптимизация бизнес-процессов и управление производственными операциями позволяют компаниям в США повышать эффективность и снижать затраты.

Американские компании активно используют финансовые инструменты, аналитику и ключевые показатели эффективности (KPI) для мониторинга и управления финансовым состоянием предприятия. Опыт американских компаний подчеркивает важность эффективного управления рисками. Компании активно оценивают риски и разрабатывают стратегии для их снижения. Американские предприятия стремятся создать культуру, способствующую постоянному обучению и инновациям. Обученные и мотивированные сотрудники могут быть ключевым ресурсом для достижения точки безубыточности.

Управление персоналом в США часто основывается на принципах разнообразия и включения, стимулировании творческого мышления и предоставлении сотрудникам возможности для профессионального роста.

Многие американские компании активно внедряют принципы корпоративной социальной ответственности (CSR), что может улучшить их общественный имидж и привлечь клиентов.

Так же следует отметить то, что при достижении точки безубыточности на предприятиях положительный результат даёт использование математических расчётов.⁷

Применение этих аспектов может помочь предприятию достичь точки безубыточности и создать устойчивый бизнес. Однако, важно учитывать специфику отрасли, размер предприятия и контекста местного рынка.

Необходимо отметить роль цифровизации экономики в целом, а так же внедрение их на предприятиях для достижения точки безубыточности.

Заключения.

В заключении мы хотели бы привести выводы, касающиеся достижения точки безубыточности на предприятиях: Для достижения точки безубыточности на предприятии важно учесть ряд ключевых факторов и стратегий:

Во-первых – целесообразно проведение детального анализ всех расходов, включая фиксированные и переменные затраты. Положительный результат даёт идентификация возможностей для снижения издержек без ущерба для качества продукции или услуг.

Во-вторых – уместна оптимизация производственных процессов, предполагающая внедрение системы автоматизации и оптимизации, чтобы повысить эффективность производства и снизить трудозатраты.

В-третьих – положительно влияет эффективное управление оборотным капиталом, означающее управление сроками платежей и получения денег от клиентов для улучшения оборотного капитала.

В-четвёртых, нужно снижать уровень запасов до оптимального для минимизации затрат.

Разработайте ценообразование, которое позволит покрыть все затраты. Инвестируйте в эффективные стратегии маркетинга и продаж для привлечения новых клиентов и увеличения объема продаж. Регулярно обновляйте бюджеты и планы, учитывая изменения в бизнес-среде [6].

Следите за финансовыми показателями и оперативными результатами с использованием ключевых показателей эффективности. Инвестируйте в исследования и разработки для создания инновационных продуктов или услуг.

Ищите возможности для диверсификации и внедрения новых технологий.

Очень важно глобальное понимание рынка, которое включает в себя. Изучайте зарубежный опыт управления и мировые тенденции в вашей отрасли для успешного выхода на глобальный рынок. Адаптировать следует лучшие практики с учетом местных особенностей.⁸

Создавайте стратегии, направленные на удовлетворение потребностей клиентов и улучшение клиентского опыта. Развивайте стратегии удержания клиентов, такие как программа лояльности и персонализированный сервис.

Будьте готовы быстро реагировать на изменения внешней среды и рыночных условий. Максимально используйте гибкость в стратегиях и процессах, чтобы адаптироваться к новым требованиям. Каждое предприятие уникально, и успешное достижение точки безубыточности требует гибкости и непрерывного анализа бизнес-процессов.

⁵ Usmanova, Z. M. (2019). To questions of personnel motivation at industrial enterprises. *Scientific and Technical Journal of Namangan Institute of Engineering and Technology*, 1(8), 116-121.

⁶ Usmanova, Z. M. (2019). To questions of personnel motivation at industrial enterprises. *Scientific and Technical Journal of Namangan Institute of Engineering and Technology*, 1(8), 116-121.

⁷ Хасанов, А., & Жалилов, И. (2022). Gipergeometrik funktsiya uchun integral ko'rinishlar va bu funktsiyani qanoatlaniruvchi gipergeometrik tipdagi differensial tenglamalar sistemasi. *Scientific journal of the Fergana State University*, (4), 38-38.

⁸ Исмоилов, Д., & Михеева, А. (2023). К проблемам реализации цифровизации региональной экономики в Узбекистане. *Research and implementation*.

Использованная литература:

1. Леонтьева, А. В. (2014). Анализ безубыточности и управленческие решения. Научные записки молодых исследователей, (1), 29-31.

2. Усманова, З. М. (2022). К актуальным вопросам использования технологии кайдзен в совершенствовании механизма управления персоналом на предприятиях лёгкой промышленности. Nazariy va amaliy tadqiqotlar xalqaro jurnali, 2(1), 108-116.

3. Usmanova, Z. M. (2019). To questions of personnel motivation at industrial enterprises. Scientific and Technical Journal of Namangan Institute of Engineering and Technology, 1(8), 116-121.

4. Хасанов, А., & Жалилов, И. (2022). Gipergeometrik funksiya uchun integral ko'rinishlar va bu funktsiyani qanoatlantiruvchi gipergeometrik tipdagi differensial tenglamalar sistemasi. Scientific journal of the Fergana State University, (4), 38-38.

5. Jalilov, I. (2019). To the problems of innovation into the educational process. Scientific and Technical Journal of Namangan Institute of Engineering and Technology, 1(3), 344-347.

6. Исмоилов, Д., & Михеева, А. (2023). К проблемам реализации цифровизации региональной экономики в Узбекистане. Research and implementation.