

М.М.Усмонов преподаватель Международного института пищевых технологий и инженерии.

M.M.Usmonov. Lecturer, International Institute of Food Technologies and Engineering

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДОСТИЖЕНИЯ ТОЧКИ
БЕЗУБЫТОЧНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.**

**TOPICAL ISSUES OF ACHIEVING THE BREAK-EVEN POINT
IN ENTERPRISES.**

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.

Ключевые слова: точка безубыточности, эффективность, переменные затраты, фиксированные затраты, объём производства, минимальный объём продаж.

Abstract: This article covers issues related to achieving the break-even point in enterprises. The author in his study gives an overview of the essence of the concept of break-even point. As part of the study, the foreign experience of such countries as South Korea and the USA was studied. In conclusion, the author provides conclusions and makes recommendations for achieving the break-even point in enterprises.

Key words: break-even point, efficiency, variable costs, fixed costs, production volume, minimum sales volume.

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: $\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Фиксированные затраты}}{\text{Цена единицы продукции} - \text{Переменные затраты за единицу продукции}}$ $\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Цена единицы продукции} - \text{Переменные затраты за единицу продукции}}{\text{Фиксированные затраты}}$ [1].

Где: Фиксированные затраты — это те затраты, которые не зависят от объема 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 объема производства, например, сырье, электроэнергия и т.д.

Рассчитав этот показатель, предприятие может определить минимальный объем продаж, необходимый для покрытия всех своих затрат и избежать убытков. Точка безубыточности является важным инструментом для управления финансами предприятия и принятия решений о ценообразовании, объемах 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 объема продаж в начале, которые могут привести к временным убыткам.

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.

В целях эффективного управления с нашей точки зрения возможно использование технологии кайдзен[2].

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, учитывая 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 КРІ, 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[3].

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[3].

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 отрасль 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[4].

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 также внедрение их на предприятиях для достижения точки безубыточности [8].

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 [6].

Создавайте стратегии, направленные на удовлетворение потребностей клиентов и улучшение клиентского опыта. Развивайте

стратегии удержания клиентов, такие как программа лояльности и персонализированный сервис.

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

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'rishlar 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*.