

Таким образом, несмотря на то, что в Беларуси ВВП выше чем, к примеру, в Бразилии, уровень жизни несколько ниже. Во многом это обусловлено тем, что у белорусов большие расходы на отопление, очистку улиц от снега и зимнюю одежду. А в Бразилии таких статей расхода просто не существует, и эти деньги идут на повышение уровня жизни населения.

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

**Лунькова Я.В.**

*Научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Коган А.А.*

В современном мире функционирование бизнеса в любой отрасли сопровождается различного рода рисками, одним из которых является экономический кризис в стране. В результате фирмы оказываются в нестабильном положении, что приводит к несостоятельности или банкротству. Руководителям следует оттачивать навыки работы в экстренных ситуациях и быть готовыми незамедлительно ответить на вопрос: что делать в ситуации, когда спрос стремительно падает?

Рассмотрим реакцию предпринимателей на подобную ситуацию на примере предприятия ОАО «Белкнига».

Основой деятельности предприятия ОАО «Белкнига» является продажа книжной печатной, канцелярской, бумажно-беловой продукции, что пользуется стабильным спросом у большинства населения. До возникновения кризиса 2011 года предприятие работало бесперебойно. Цены на продукцию были приемлемыми, уровень продаж значительным и, как следствие, прибыль стабильная и высокая. Уровень заработных плат работников также являлся достаточно высоким.

С 20011 года, с возникновением проблем в стране, кризис коснулся и книжного бизнеса. Деятельность предприятия ОАО «Белкнига» сократилась. Появились проблемы с валютой для закупки товаров, и как следствие, товара на прилавках не наблюдалось. Поставщики переоценили оставшуюся продукцию необъективно, с учётом прыгающего курса, вследствие чего цены повысились в 3-5 раз. Однако даже столь радикальные меры не привели к желательному результату. Проведённая переоценка не покрывала существующие убытки. Спрос на книжную продукцию значительно сократился. Прибыль начала резко снижаться. Предприятие стало убыточным. Заработные платы работников осталась на докризисном уровне, несмотря на повсеместное увеличение цен. Работников отправляли в отпуска за свой счёт, чтобы снизить недостаток средств и стабилизировать ситуацию.

Но для выхода из кризиса необходимы были радикальные меры. Тогда руководство предприятия приняло решение о продаже своей продукции в близлежащие страны, с целью привлечения валюты. ОАО «Белкнига» нацелилось на российский рынок с предложением белорусских книгопечатных изданий, что принесло свои плоды. Появилась валюта, способная частично покрыть убытки предприятия. Однако полностью восстановить свою деятельность предприятие смогло только после стабилизации белорусского рубля, вследствие чего возобновились поставки товара, значительно вырос уровень продаж, установился на прежнем уровне покупательский спрос. Предприятие вновь стало прибыльным, что способствовало увеличению заработных плат, выплат премий и пособий работникам (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика продаж ОАО «Белкнига»

Исходя из данных графика можно заметить, что до кризиса продажи были очень высокими, однако после переоценки товара покупательская способность резко сократилась. Стабилизация белорусского рубля в дальнейшем привела к выравниванию спроса и повышению уровня продаж.

В заключении важно отметить, что деятельность предприятия всегда связана с рисками, независимо от текущего положения вещей. Исходя из этого, руководство компаний должно внимательно отслеживать изменения, происходящие на рынке, в целях сохранения своей дееспособности.