

Крупнейшим рынком в Республике Беларусь является ТД "Ждановичи", в составе которого 3 общества с ограниченной ответственностью: ООО "Ждановичи" (белорусско-вьетнамский рынок, салон "Мир моды", станция техобслуживания, автомобильный рынок), ООО "Гранула" (вещевой рынок, торговые киоски, рынок животных), ООО "Предместье" (продуктовый рынок, рынки строительных материалов и оптово-розничной торговли).

Крытый продовольственный рынок имеет общую площадь 4032 м<sup>2</sup> и высоту 9 м. В нем размещается 724 места, в т.ч. для продажи мяса — 220, бакалеи — 140, рыбы — 56; 100 мест оборудовано холодильными прилавками. В отдельном двухэтажном здании размещены холодильные камеры для хранения продукции, пункт санитарного контроля, администрация рынка и др. Продовольственный рынок имеет также трехэтажное здание, камеры хранения на 2000 контейнеров с товарами, здание расчетно-кассового центра и павильон строительных материалов.

На 1.01.99 г. выручка от реализации услуг ООО "Предместье" составила 206 885 млн р., а прибыль — 157 200 млн р. и была направлена на расширение действующих и строительство новых производственных и вспомогательных помещений и площадок.

Позитивными являются действия администрации рынка по оказанию услуг продавцам и покупателям товаров. Так, на рынке размещается большое количество предприятий общественного питания, создана служба контролеров для обеспечения местами разовых продавцов, имеется охраняемая автостоянка на 3000 мест, пункт обмена валюты, отделение Приорбанка, страховая компания, отапливаемые общественные туалеты, душевые, примерочные, комната медицинской помощи, юрист по защите прав потребителей, служба безопасности и отделение милиции. Все это обеспечивает ТД "Ждановичи" достаточно большой поток покупателей: в среднем на 1 продавца приходится 200 покупателей. В выходные и предпраздничные дни рынок посещают от 60 до 100 тысяч человек, что свидетельствует о высоком рейтинге торгового дома "Ждановичи".

*Н.Н. Стасюк,*  
студентка БГЭУ (Минск)

### **Прибыль розничного торгового предприятия и пути ее увеличения**

Главным средством, обеспечивающим возможность дальнейшего функционирования предприятия в условиях рыночной экономики, а следовательно, и основной целью деятельности предприятия явля-

ется прибыль. Прибыль представляет собой основной источник формирования финансовых ресурсов торговых предприятий. Без достаточных финансовых средств невозможна закупка оборудования и материалов, наем рабочей силы, оборот товарных ресурсов, расширение и развитие предприятия, удовлетворение экономических и социальных интересов членов трудового коллектива. Именно поэтому рассматриваемая тема является весьма актуальной.

Прибыль как экономическая категория — это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую получает предприятие после реализации товаров.

О прибыли как о форме дохода существует много противоречивых точек зрения: прибыль как “безусловный” доход от факторов производства, прибыль как вознаграждение за предпринимательскую деятельность и введение технических усовершенствований, прибыль как результат рискованной деятельности, прибыль как “монопольный доход”, прибыль как избыточный доход, который не должен присваиваться владельцем факторов производства. Марксистская теория исходит из того, что прибыль представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости.

Прибыль в розничной торговле представляет собой разницу между суммой валового дохода и отчислений из нее в целевые фонды и издержками обращения.

В условиях развития рыночных отношений коренным образом изменяется место и роль прибыли в системе показателей хозяйственной деятельности предприятия. В этих условиях прибыль стала основным оценочным показателем хозяйственной деятельности (раньше им был товарооборот).

Акционерное общество универсам “Северный” было образовано на базе государственного предприятия универсам “Северный”, которое, в свою очередь, было образовано на базе магазина № 3 бывшего Советского райищторга. Торговая площадь универсама составляет 400 м<sup>2</sup>, а численность работников — 88 человек.

Произведенный нами анализ прибыли и рентабельности универсама “Северный” показал, что рентабельность розничной торговли остается в настоящее время низкой. Так, в универсаме “Северный” она составила за 9 месяцев 1999 г. 0,775 % к товарообороту. Это в значительной мере связано с тем, что в продовольственных магазинах более 2/3 товарооборота составляют социально значимые товары с низкой торговой надбавкой. Тем не менее и в этих условиях имеются внутренние резервы увеличения прибыли. К их числу относятся: сокращение звенности товародвижения, увеличение товарооборота, уменьшение торговой надбавки на ряд товаров, отдельный учет доходов и издержек обращения по каждой группе товаров, улучшение коммерческой работы.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.  
□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.