

гетических предприятий – это залог стабильного функционирования национальной экономики.

### Литература

1. Манцерова, Т.Ф., Возможные сценарии управления рисками промышленных предприятий. / Т.Ф. Манцерова, Е.И. Тымуль // Экономическая наука сегодня: Сб. науч. ст.– 2016 – Выпуск 3. – С.124-131.

УДК 658

### **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «РАДЕЖ»**

Филиппова Т.А., канд. экон. наук, доцент кафедры  
«Экономика и менеджмент»

Стрельцова Е.В.

Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского  
государственного технического университета  
г. Волжский, Россия

Прибыль является источником производственного и социального развития, занимает ведущее место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, возможности которых во многом определяются тем, насколько доходы превышают расходы [2, с.94].

Торговая сеть «Радеж» принадлежит ООО «Сервис-продукт», который занимается следующими видами деятельности: оптовая торговля продуктами питания, товарами парфюмерно-косметической и бытовой группы, развивающаяся сеть городских супермаркетов и дискаунтеров «Радеж», бизнес развлечений (торгово-развлекательный комплекс «Радеж», клуб «Пирания»), участие в других социально-значимых деловых проектах.

ООО «Радеж» реализует товары именно в своем регионе - Волгоградская область, для своих земляков, обеспечивая потребности ежедневного рациона чистыми и экологичными продуктами. Компания «Радеж» одна из первых приняла участие в такой сложной, но важной программе-поддержке местного производителя. Осуществ-

ля закупки у местных товаропроизводителей ТМ «Радеж» не только дает возможность развития местным хозяйствам, но и обеспечивает покупателей качественными и экологически чистыми продуктами, дополнительно со своей стороны осуществляя проверку продуктов поставляемых в магазины региона, на нитраты и радиацию.

ООО «Радеж» имеет устоявшуюся положительную репутацию и сформировавшуюся группу постоянных покупателей, предпочитающих регулярно приобретать продукты питания в магазинах сбытовой сети «Радеж».

Рассмотрим динамику экономических показателей деятельности данного предприятия за 2 анализируемых года [1].

Темп роста общей величины доходов =  $3448/3143=1,09$

Темп роста валовой прибыли =  $2652/2131=1,24$

Темп роста прибыли от продаж =  $236/303=0,78$

Темп роста прибыли до налогообложения =  $325/426=0,76$

Темп роста чистой прибыли =  $235/283=0,83$

Как мы видим, из представленных выше расчетов, на торговом предприятии наблюдается сокращение размеров прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли, что связано с ежегодным ростом количества конкурентов – магазинов различных торговых сетей, таких как «Магнит», «Пятерочка», «Покупочка», «МАН», а также «Лента», «Карусель», «Метро» и др.

В качестве мероприятий, направленных на увеличение прибыли на данном торговом предприятии можно порекомендовать следующие:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на оптовую реализацию продукции.
2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.
3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения товара к потребителю.

4. Сокращение затрат на закупку продукции у производителей и доведения ее до потребителей за счет повышения уровня экономического использования топлива, трудовых ресурсов и т.д.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на рассматриваемом торговом предприятии.

#### Список литературы

1. Официальный сайт Торговой сети «Радеж» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.radezh.ru> (дата обращения 07.02.2017.).

2. Филиппова Т.А. Пути повышения рентабельности предприятия //Т.А. Филиппова, Н.А. Мурзагалиева, З.Р. Кислякова //Актуальные региональные вопросы экономики и управления в условиях инновационной экономики материалы науч.-практ. конф. студентов: тезисы докладов ВПИ (филиал) Госуд. образов. учрежд. Выssh. професс. образования «ВолгГТУ»; М.К. Старовойтов (гл. редактор) 2016. – С.94-96.

УДК 347.472

### **БЕЗВОЗМЕЗДНОСТЬ В ДОГОВОРЕ ДАРЕНИЯ**

Халецкая Т.М., канд. юр. наук, доцент, доцент кафедры  
гражданско-правовых дисциплин

Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Беларусь

В последнее время довольно частым явлением стало включение в договор дарения жилого помещения условия о сохранении за одаряемым права проживания в подаренном жилом помещении. Основным признаком договора дарения является его безвозмездный характер. Традиционно безвозмездность в договоре дарения понимается как отсутствие каких-либо встречных предоставлений со стороны одаряемого. Как же соотносится с безвозмездностью договора дарения условие о сохранении за одаряемым права проживания в жилом помещении, переданном по договору? Довольно необычную точку зрения по данной проблеме высказал И.В. Елисеев, утверждающий, что безвозмездность договора дарения «не означа-