

3. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс]. URL: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM> (дата обращения: 25.08.2013).
4. Пилипенко Е. В., Гринюк К. П. Промышленность и промышленный комплекс в экономической науке: проблемы теории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 126–130.
5. Как работают японские предприятия: Сокр. пер. с англ. / Под ред. Я. Мондена и др.; науч. ред. и авт. предисл. Д. Н. Бобрышева. М.: Экономика, 1989. 262 с.
6. Гринюк К. П. Эволюция промышленного комплекса как функция эволюции знаний и технологий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 64–67.

REFERENCES

1. Economics of development / D. S. Lvov. M.: Ekzamen, 2002. 512 p.
2. Glazyev S. Yu. Development of the Russian economics in the conditions of the global technological shifts [Electronic resource]. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUR.htm> (date of viewing: 25.08.2013).
3. Makarov V. L. Economics of knowledge: lessons for Russia [Electronic resource]. URL: <http://vivovoco.rsl.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM> (date of viewing: 25.08.2013).
4. Pilipenko E. V., Grinyuk K. P. Industry and industrial complex in the science of economics: issues of the theory // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 126–130.
5. How do Japanese companies work: translation from English. Edited by Ya. Monden and others; Scientific revision and preface by D. N. Bobryshev. M.: Economics, 1989. 262 p.
6. Grinyuk K. P. Evolution of industrial complex as the function of knowledge and technologies evolution // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. # 3 (24). P. 64–67.

УДК 658.14/17

ББК 65.053.37

Kravchenko Elena Nikolaevna,
candidate of economics, assistant professor
of the department of economics
of Volgograd branch
of Russian state trade-economic university,
Volgograd,
e-mail: KravchenkoEN@yandex.ru

Кравченко Елена Николаевна,
канд. экон. наук, доцент кафедры экономики
Волгоградского филиала
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Волгоград,
e-mail: KravchenkoEN@yandex.ru

Tazhibov Tazhib Gadzhimagomedovich,
doctor of economics, professor, head of the department
of management and marketing of Volgograd branch
of Financial university at the Government
of the Russian Federation,
Volgograd,
e-mail: tazhib@list.ru

Тажибов Тажиб Гаджимагомедович,
д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой менеджмента и маркетинга
Волгоградского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Волгоград,
e-mail: tazhib@list.ru

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE FOR THE PURPOSE OF TAX CONSULTING

В статье определяется актуальность и необходимость осуществления комплексного системного анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Процедуры анализа дебиторской задолженности с учетом создания резерва по сомнительным долгам и кредиторской задолженности наиболее целесообразны для выполнения оценки эффективности налоговой политики организации в отношении снижения налоговой нагрузки по налогу на прибыль, налогового вычета (возмещения) НДС. В результате проведенного исследования выявлены причины и внешние, а также внутренние факторы, оказывающие влияние как на дебиторскую и кредиторскую задолженность, так и на финансовое состояние предприятия в целом.

The article reveals the urgency and need of implementation of the complex systematic analysis of accounts receivable and payable. Procedures of the analysis of the accounts receivable, taking into account establishing of reserve for doubtful debts, and the accounts payable are the most expedient for performance of the assessment of efficiency of the tax policy of the organization concerning decrease in the tax burden on the profit tax, and VAT tax deduction (compensation). As a result of the conducted research, the reasons and factors, external and internal, having impact on accounts receivable and payable, as well as on the financial condition of the entire company are revealed.

Ключевые слова: анализ дебиторской задолженности, анализ кредиторской задолженности, налоговая политика, налоговая нагрузка, резерв по сомнительным долгам,

внешние факторы, внутренние факторы, налог, финансовое состояние организаций, задолженность.

Keywords: analysis of accounting receivable and payable, tax policy, tax burden, reserve on doubtful debts, external and internal factors, tax, company financial state, debt.

В современном российском контексте, формируемом под влиянием процессов рыночного реформирования, проблема роста конкуренции на различных рынках товаров и услуг является определяющим фактором, где организации – поставщики и подрядчики ведут активную борьбу за своего покупателя, предлагая скидки, дополнительные услуги, новые продукты, предоставляя отсрочки платежа за поставленную продукцию (товар) и др. Это делается с целью достижения запланированного объема продаж, а следовательно, и сохранения конкурентоспособности и финансово-коммерческой успешности.

До момента оплаты процесс реализации продукции (товара) с точки зрения движения денежных средств еще продолжается, то есть происходит трансформация активов (деньги – товар – деньги) по следующей схеме (рис. 1):

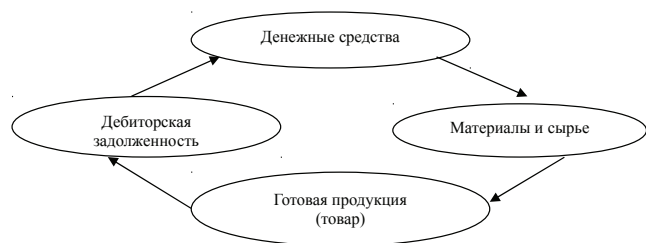


Рис. 1. Трансформация активов производственного предприятия

До наступления срока оплаты дебиторская задолженность должна финансироваться, при этом постоянно сохраняется риск того, что оплата будет произведена покупателем (заказчиком) с опозданием либо не будет произведена вообще. В зависимости от срока поступления денежных средств дебиторская задолженность бывает:

- оправданной, когда срок погашения задолженности согласно договору между поставщиком и покупателем не наступил;
- неоправданной, когда задолженность просрочена по тем или иным причинам. Чем больше период просрочки, тем выше вероятность угрозы неплатежеспособности, более того, сумма дебиторской задолженности увеличивается (как правило, по условиям договора);
- сомнительной (безнадежной), когда исчерпаны все способы вернуть денежные средства от должников.

По всей вероятности, организация в своей логистической политике должна не только сосредоточить внимание на увеличении объемов продаж и прибыли, но и учитывать, что данный процесс, как правило, сопровождается увеличением расходов (проценты, выплачиваемые поставщикам по кредитам, взятым для покрытия кассовых разрывов) и рисков.

В этой связи дебиторская задолженность представляет собой, во-первых, иммобилизацию (отвлечение) собственных оборотных средств предприятия на покрытие расходов, не предусмотренных планом, во-вторых, свидетельствует о нарушении финансовой дисциплины, в результате чего предприятие несет потери, в частности: в условиях инфляции возвращенные должниками денежные средства обесцениваются, причем, чем длительней период погашения де-

биторской задолженности, тем меньше отдача от денежных средств, вложенных в дебиторскую задолженность.

Так, период погашения дебиторской задолженности (ППДЗ) в днях определяется:

$$ППДЗ = \frac{СДЗ \times Д}{ВР},$$

где СДЗ – средняя дебиторская задолженность;
Д – календарные дни периода;
ВР – выручка от реализации.

Далее, используя метод цепных подстановок, определяют влияние средней дебиторской задолженности и выручки от реализации в днях на оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\Delta ППДЗ_{сдз} = \frac{СДЗ_1 \times Д}{ВР_1} - \frac{СДЗ_0 \times Д}{ВР_1},$$

$$\Delta ППДЗ_{вр} = \frac{СДЗ_0 \times Д}{ВР_1} - \frac{СДЗ_0 \times Д}{ВР_0}$$

$$\Delta ППДЗ = \Delta ППДЗ_{сдз} + \Delta ППДЗ_{вр}$$

Методика определения влияния аналогичных факторов на изменение кредиторской задолженности такая же.

Теоретические и практические аспекты методик анализа долгов дебиторской и кредиторской задолженности, рассмотренные в трудах таких ученых, как А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова, А. В. Максютюва, А. В. Панфилов, Е. М. Шахбазян, Б. К. Кулизбаков и др., сводятся к следующему:

- ориентированы на ретроспективный анализ ситуации прошлого времени, не предлагая оперативного отслеживания изменения задолженности и реакции на них в режиме реального времени;
- данные методики не корреспондируются с требованиями МСФО;
- применяется коэффициентный анализ, который не улавливает особенностей ряда факторов и элементов, участвующих в их расчетах (реальную рыночную стоимость задолженности, сезонные или циклические колебания, связанные с методом распределения дебиторской задолженности по срокам возникновения) и др.

Вышеизложенное констатирует тот факт, что в современных условиях без комплексного системного анализа дебиторской и кредиторской задолженности не обойтись. Подход к такому анализу представлен в виде схемы (рис. 2).

Процедуры анализа дебиторской задолженности целесообразно использовать для оценки эффективности налоговой политики организации в отношении снижения налоговой нагрузки по налогу на прибыль, налогового вычета (возмещения) НДС. В данном случае рассчитывается изменение периода оборота НДС по приобретенным ценностям (в днях).

Пример. ООО «Читуринский» применяет и признает доходы и расходы методом начисления. Доходы организации (выручка от реализации продукции) за 9 месяцев 2012 года составили 12000 тыс. руб., расходы (без НДС) – 9000 тыс. руб.

Вместе с тем образовалась следующая непогашенная дебиторская задолженность:

- на сумму 1400 тыс. руб. (без НДС) по договору 30.05.2012 года № 35. Товары были отгружены

15.06.2012 года, документы на оплату были переданы покупателю 17.06.2012 года. По условиям договора покупатель оплачивает товары не позднее семи дней с момента выставления платежных документов;

– на сумму 600 тыс. руб. (без НДС) по договору от 15.08.2012 года № 81. Товары были отгружены 20.08.2012 года, одновременно покупателю были переданы платежные документы. По условиям договора покупатель должен был оплатить товары на следующий рабочий день после их отгрузки, то есть 21.08.2012 года.

В установленном порядке в ООО «Читурицкий» была проведена инвентаризация дебиторской задолженности, и по ее результатам был создан резерв по сомнительным долгам (статья 266 НК РФ). При этом следует помнить о том, что сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, определяемого в соответствии со статьей 249 НК РФ.

Резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, к которым можно отнести те долги перед налогоплательщиком, по которым истек срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения.



Рис. 2. Система комплексного анализа дебиторской и кредиторской задолженности

В нашем примере на последний день отчетного (налогового) периода была проведена инвентаризация дебиторской задолженности, и по ее результатам был создан резерв 1400 тыс. руб. – задолженность по договору от 30.05.2012 года № 35, включаемый в резерв в полной сумме, так как долг был просрочен более чем на 90 дней. Задолженность по договору от 15.08.2012 года № 61 не учитывается при создании резерва по сомнительным долгам (см. статью 266 НК РФ).

Таким образом, на последний день отчетного (налогового) периода (30.09.2012 года) общество могло включить в прочие расходы сумму в размере 1200 тыс. руб. (12000 x 10%/100).

Налог на прибыль за 9 месяцев 2012 года составил: [12000 тыс. руб. – (9000 тыс. руб. + 1200 тыс. руб.)] x 20%/100 = 1800 тыс. руб. x 20%/100 = 360 тыс. руб.

Без резерва по сомнительным долгам платеж по налогу на прибыль составил бы (12000 тыс. руб. – 9000 тыс. руб.) x 20%/100 = 600 тыс. руб.

Таким образом, формирование резерва сомнительных долгов позволяет сократить сумму налога на прибыль за 9 месяцев 2012 года на 240 тыс. руб.

По результатам проведенного исследования нами выявлены причины и внешние, а также внутренние факторы, оказавшие влияние на дебиторскую и кредиторскую задолженность и финансовое состояние предприятия в целом.

Внешние факторы:

– в условиях экономического кризиса как фактора спада производства, снижения жизненного уровня большей части населения свертывание банковского кредита и, как результат, образование дефицита платежных средств, которые оказали влияние на рост дебиторской и кредиторской задолженности на предприятиях;

– в период экономического кризиса происходит эффективная денежно-кредитная политика ЦБ РФ, которая должна обеспечивать стабильность цен, наибольшую занятость и рост реального ВВП с ориентацией на фиксацию количества денег, находящихся в обращении, определение уровня обязательных резервов, изменение ставок рефинансирования коммерческих банков и, следовательно, влиять на величину дебиторской и кредиторской задолженности;

– уровень инфляции – один из главных факторов, способствующий повышению цен и нормы прибыли: сначала выступает как фактор оживления конъюнктуры, а затем по мере углубления превращается из двигателя в тормоз, усиливая социально-экономическую неустойчивость в стране, растут цены, деньги обесцениваются, падает их покупательная способность, при высокой инфляции не торопятся расстаться с долгами: чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма, растет дебиторская задолженность;

– емкость рынка и степень его насыщенности: если рынок мал и насыщен данным видом товара (продукции), то возникают трудности с реализацией товара (продукции). Этот фактор имеет место быть особенно после вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) при усиливающейся конкуренции на внутреннем и международном рынках.

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, и ограничить их влияние на предприятие практически невозможно.

Внутренние факторы:

– влияющие на состояние дебиторской и кредиторской задолженности – масштаб деятельности предприятия и характер деятельности, то есть отраслевую принадлежность предприятия, а также его статус и значимость предприятия на рынке;

– проведение качественного отбора покупателей согласно оценке и классификации, предложение различных сроков и условий предоставления кредита, определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов, использование системы скидок;

– определение форм расчетов между предприятиями и его контрагентами, потоки материальных ресурсов и соответствующие им потоки денег (чаще всего они не совпадают во времени). И по этой причине тоже при больших отсрочках платежа дебиторская задолженность растет;

– предвидение будущего спроса предприятия на денежные средства, оценка финансовых последствий спроса, определение эффективных способов и подходов его реализации способны рационально распорядиться избыточными денежными средствами при минимальном риске;

– замедление сбыта выражается в продолжительном увеличении товарных (производственных) запасов, при этом коммерческие службы могут прийти к согласию со своей клиентурой на более длительные сроки платежа, что увеличит рост дебиторской задолженности;

– регулярность проведения мониторинга дебиторов, отслеживание суммы платежей дебиторов и, наконец, проведение факторинга способствует в значительной мере снижению дебиторской задолженности;

– контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности в части обеспечения оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности, важность доли кредиторской задолженности, с одной стороны, для финансирования дебиторской задолженности, с другой стороны, необходимость осуществления платежей кредиторам на основе своевременного и достаточного поступления средств от дебиторов. Известно, что значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

На основе всего вышеизложенного нами сформулированы следующие предложения по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью и мероприятия по снижению кредиторской задолженности:

– внешние и внутренние факторы влияют совокупно на величину долгов, поэтому рекомендации целесообразно разработать комплексно для всех этапов системы управления долгами, для чего важно изыскать возможности ускорения инкассации дебиторской задолженности, организовать мониторинг соблюдения дебиторской задолженности, позволяющие выявить наличие просроченной дебиторской задолженности;

– при планировании дебиторской задолженности предприятию важно также учитывать свои маркетинговые приоритеты, то есть дебиторскую задолженность нужно научиться планировать и измерять во всех интересующих разрезах;

– для оценки показателей выпуска и продаж товара (продукции) целесообразно проводить анализ динамики показателей производства и реализации товара (продукции) за различные периоды, исследуя взаимосвязь выпуска продукции с трудовыми показателями, оценивая выполнение плана по сбыту и отгрузке продукции по номенклатуре, а также недопоставок по видам и потребителям. Результаты анализа не только будут способствовать уточнению объемов выпуска продукции, но и позволят оценить изменение прибыли по составляющим;

– процедуру решения о предоставлении отсрочки новому клиенту целесообразно начинать с проверки его соответствия установленным на этапе планирования лимитам и критериям, далее если результат проверки положительный – убедиться в платежеспособности и легитимности нового контрагента;

– необходимость тщательной подготовки и проверки пакета документов, сопровождающих сделку, заручиться поддержкой распорядителя финансов клиента (часто получается так, что менеджер по продажам общается лишь с частью закупочного комитета, плохо себе представляя процедуры принятия решений у клиента, а в условиях дефицита денежных средств распорядитель финансов, которым часто выступает финансовый директор, руководствуется собственными приоритетами, и если не найти делового взаимопонимания с ним, то повлиять на эти приоритеты становится сложно);

– до сих пор приходится сталкиваться с тем, что у отдельных предприятий нет еще системы контроля финансовой дисциплины, а формирование такой политики начинается с определения сотрудников, ответственных за своевременное погашение дебиторской задолженности, и при этом не

факт, что этим должны заниматься только менеджеры по продажам. Взыскание долгов – это работа, чреватая конфликтами: мобилизуя на нее только продавцов-менеджеров, можно испортить деловые отношения с клиентом, а значит, потерять его, при этом если масштаб бизнеса и ресурсы позволяют, целесообразно, чтоб независимый сотрудник финансовой службы работал с просроченными долгами по отработанной процедуре, чтоб менеджер по продажам смог сохранить добрые отношения с клиентом в расчете на осуществление последующих сделок;

– разработать и внедрить мероприятия, связанные с возникновением просроченной дебиторской задолженности, в частности, в процессе по взысканию дебиторской задолженности должно быть закреплено решение важнейшего вопроса: продолжать или нет отгрузки при наличии просроченной «дебиторки».

В российском бизнесе редко используют следующее правило: стимулировать своевременное погашение дебиторской задолженности. То ли это связано с особенностями нашего бухгалтерского учета, затрудняющего легальный бонус после отгрузки, то ли с тем, что распорядитель финансов часто равнодушен к возможным дополнительным скидкам для его предприятия. В последнем случае бывает полезно довести предложение до сведения заинтересованного в скидке, хотя определить этого сотрудника и выйти на деловой контакт с ним на ряде российских предприятий бывает непросто.

Проявляя настойчивость в погашении просроченного долга, менеджеры предприятия должны стараться избегать личного конфликта с должником и считать, что у него с ним возникла общая проблема, которую нужно решить, зная, что использование системы скидок в случае оплаты счетов покупателем ранее установленного контрактом срока на основе произведенных расчетов среднего времени погашения и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности для стимулирования покупателей приносит им ощутимый эффект.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, то есть ускоренный перевод в другие формы оборотных активов организации – денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги, основными формами которого являются факторинг, учет векселей, выданных покупателями продукции или форфейтинг.

Пути снижения кредиторской задолженности возможны через ее реструктуризацию, то есть получение от кредитора различных уступок, направленных на сокращение размера задолженности, в том числе просроченной, которые предусматривают следующие процедуры, такие как отсрочка и рассрочка платежей, зачет взаимных платежных требований (взаимозачет), реоформление задолженности в виде займа, продажа долговых обязательств, перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные, погашение задолженности посредством передачи кредитору имущества должника, списание задолженности, погашение задолженности посредством отчуждения имущества должника и др.

При реструктуризации кредиторской задолженности возможно заменить то первичное обязательство о выплате долга на другое обязательство при использовании таких гражданско-правовых институтов, как прекращение обязательства зачетом, новация и отступное, которые являются наиболее встречающимися.

Основываясь на анализе текущей деятельности предприятия и оценке кредиторской задолженности, нужно отметить, что долги существуют в большей степени перед поставщиками, а также имеют место такие случаи, когда существуют у каждой из сторон интересы, затрагивающие денежные требования друг к другу, которые регулируются взаимозачетом.

В этой связи весьма целесообразно на основе проведенного анализа своевременно разработать мероприятия по проведению взаимозачетов для сокращения размера кредиторской задолженности и уменьшения оттока денежных средств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кравченко Е. Н., Тажибов Т. Г. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ. Волгоград: РГТЭУ, 2012. 207 с.
2. Кравченко Е. Н., Тажибов Т. Г. Анализ финансовой устойчивости как необходимое условие аудита при антикризисном управлении организациями пищевой промышленности Волгоградской области // Известия ОГАУ / Издательский центр ОГАУ г. Оренбург. 2010. № 1 (25). С. 105–108.
3. Шахбазян Е. М. Особенности управления оборотными средствами предприятия. М.: ЮНИТИ, 2005. 436 с.
4. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: Инфра-М, 2008. 416 с.
5. Артеменко Д. А. Финансовый аспект институционализации налогового администрирования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 13. С. 36–41.
6. Ломейко А. В. Риски, связанные с применением налогового планирования на предприятии // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 14. С. 183–189.

REFERENCES

1. Kravchenko E. N., Tazhibov T. G. Financial stability of the organization: formation, account and analysis. Volgograd: RGTEU, 2012. 207 p.
2. Kravchenko E. N., Tazhibov T. G. The analysis of financial stability as a necessary condition of audit at the crisis management of the companies the food industry of Volgograd region // OGAU News / The OGAU publishing center Orenburg. 2010. # 1 (25). P. 105–108.
3. Shakhbazyan E. M. Features of management of current assets of the enterprise. M.: YuNITI, 2005. 436 p.
4. Sheremet A. D. Complex analysis of economic activity. M.: Infra-M, 2008. 416 p.
5. Artemenko D. A. Financial aspect of tax administration institutionalization // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 13. P. 36–41.
6. Lomeiko A. V. Risks connected with the use of tax planning at the companies // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 14. P. 183–189.

УДК 338.001.36

ББК 65.422.2

Mamontova Evgeniya Vasilyevna,
Head of the Laboratory of the Department
of control systems and power saving
of Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk,
e-mail: hunter120@mail.ru

Мамонтова Евгения Васильевна,
зав. лабораторией кафедры систем управления
и экономики энергетики Новосибирского
государственного технического университета,
г. Новосибирск,
e-mail: hunter120@mail.ru

Fakhrislamova Elena Ivanovna,
senior lecturer of the department of accounting,
analysis and audit
of Kemerovo Institute (branch)
of the Russian state trade-economic university,
Kemerovo,
e-mail: elena.fah@yandex.ru

Фахрисламова Елена Ивановна,
ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита Кемеровского института (филиала)
Российского государственного
торгово-экономического университета,
г. Кемерово,
e-mail: elena.fah@yandex.ru

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ И СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Г. КЕМЕРОВО)

SOCIO-CULTURAL AND STATISTICAL-ECONOMIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RETAIL SECTOR OF THE REGIONAL ECONOMICS (ON THE EXAMPLE OF MUNICIPAL EDUCATION IN KEMEROVO)

В статье рассматриваются основные аспекты развития розничной торговли муниципального образования г. Кемерово с позиции социокультурного и статистическо-

го анализа. В рамках статьи проводится анализ основных показателей розничной торговли на основании мониторинга данного сектора экономики. Рассматривая торговлю