



Современное состояние, проблемы и пути решения региональной розничной торговли на примере Пермского края

*Бурмистров В.Г.*¹, *Мазунина Т.А.*², *Шхагошев Р.В.*³, *Бежанов М.К.*⁴

¹ Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

² Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, Пермь, Россия

³ Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Ростов-на-Дону, Россия

⁴ Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия, Черкесск, Россия

АННОТАЦИЯ:

Рассмотрены современное состояние, проблемы и пути решения региональной розничной торговли на примере Пермского края. Край входит в состав Уральского экономического района, Приволжского федерального округа. Среди проблем розничной торговли края отмечены: сложности с продвижением товаров региональных производителей, высокий входной бонус, несвоевременная оплата торговых сетей за поставленную продукцию, отсутствие фиксированной наценки на предоставляемую продукцию, требования осуществлять поставки не напрямую в магазины, а через распределительные центры, требования магазинов торговых сетей по снижению цен на поставляемую им продукцию, возвраты не проданного товара производителям. В качестве путей решения проблем региональной розничной торговли Пермского края предложены такие, как: развитие механизмов саморегулирования торговой деятельности, малого торгового бизнеса, мобильной и дистанционной торговли, обеспечение возможности стабильного функционирования нестационарной торговли, современных сетевых торговых форматов.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: региональная розничная торговля, проблемы, пути решения, Пермский край.

Present status, problems and solutions to regional retail trade by the example of the Perm Territory

*Burmistrov V.G.*¹, *Mazunina T.A.*², *Shkhagoshev R.V.*³, *Bezhanov M.K.*⁴

¹ Plekhanov Russian University of Economics, Russia

² Perm Institute (branch) of Plekhanov Russian University of Economics, Russia

³ South-Russian Institute of Management – RANEPА branch, Russia

⁴ Federal State Budget Educational Institution of Higher Education «North Caucasian State Humanitarian Technological Academy», NCSHTA, Russia

Введение

Состояние розничной торговли в регионах имеет особую специфику, так как Россия отличается неравномерным развитием входящих в ее состав структурных элементов (среди которых находится и

Пермский край). Это предполагает особую значимость и актуальность исследований, проводимых в этом направлении.

Важно идентифицировать проблемы, которые специфически присущи тому или иному региону, и наметить пути их решения, с ориентацией на выравнивание уровня развития торговых отношений на отдельных территориях, повышение степени удовлетворенности покупателей организаций в этой сфере, рост социально-экономических показателей данной деятельности.

Целью исследования является анализ современного состояния региональной розничной торговли на примере Пермского края, идентификация проблем в этой сфере и определение путей решения указанных проблем. Объект исследования: региональная розничная торговля (на примере Пермского края). Предмет исследования: современное состояние, проблемы и пути решения региональной розничной торговли.

Анализ современного состояния региональной розничной торговли на примере Пермского края

Пермский край является субъектом Российской Федерации, входит в состав Уральского экономического района, Приволжского федерального округа. В настоящее время численность населения г. Пермь и области составляет около двух процентов населения Российской Федерации, при этом значительная часть населения сосредоточена в столице края, который входит в число городов России с численностью насе-

ABSTRACT:

We consider the current state, problems and solutions to regional retail trade by the example of the Perm Territory. The region is a part of the Ural economic region and Volga Federal district. Among the problems of the retail trade of the region we note the difficulty with the promotion of products of regional manufacturers, high welcome bonus, late payment of commercial networks for the delivered products, the lack of a fixed margin for the offered products, the requirements to carry out delivery indirectly to the stores (through distribution centers), the requirements of the shopping chains to reduce prices for products supplied to them, returns of unsold goods to manufacturers. We suggest to develop mechanisms for self-regulation of trading activities, small commercial business, and ensure the possibility of stable functioning of non-stationary trade, modern network trading formats as the ways to solve the problems of regional retail trade of the Perm region.

KEYWORDS: regional retail trade, problems, solutions, Perm region

JEL Classification: L81, R10, R19

Received: 21.02.2018 / **Published:** 31.03.2018

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Burmistrov V.G. [Burmistrov.VG@rea.ru]

CITATION:

Burmistrov V.G., Mazunina T.A., Shkhagoshev R.V., Bezhanov M.K. [2018] Sovremennoe sostoyanie, problemy i puti resheniya regionalnoy roznichnoy torgovli na primere Permskogo kraya [Present status, problems and solutions to regional retail trade by the example of the Perm Territory]. Rossiyskoye predprinimatelstvo. 19. [3]. – 789-800. doi: 10.18334/rp.19.3.38838

ления более миллиона жителей. Численность населения двух других крупных городов края составляет более 100 тысяч человек, и пяти – более 50 тысяч человек. Основой благосостояния региона является промышленность, в частности, такие отрасли, как нефтяная, химическая, металлургия и другие. Положение указанного региона позволяет широко развивать сферу торговли. Основные показатели развития Пермского края указаны в *таблице 1*.

Таблица 1

Основные показатели развития Пермского края

Показатели	2017 год в % к 2016 году	2016 год в % к 2015 году
Индекс промышленного производства	104,4	99,0
Индекс потребительских цен	100,5	100,8
Уровень занятости рабочей силы	61,5	63,0
Уровень безработицы	6,1	5,8

Источник: составлено авторами на основе [1, 5].

В настоящее время потребительский рынок города Перми – это более 8,4 тыс. объектов потребительского рынка, включающий предприятия торговли, общественного питания, бытового обслуживания населения. По состоянию на 1 января 2017 г. сеть потребительского рынка представлена [2]:

- предприятиями розничной торговли – 3586;
- нестационарной торговой сетью – 1134;
- предприятиями общественного питания – 1830;
- предприятиями бытового обслуживания – 1877;
- розничными рынками – 3 (*рис. 1*).

Удельный вес предприятий розничной торговли города Перми при этом составляет 42,53 % от общего числа объектов потребительского рынка.

Динамика оборота розничной торговли Пермского края представлена на *рисунке 2*.

ОБ АВТОРАХ:

Бурмистров Василий Георгиевич, профессор кафедры торговой политики, доктор экономических наук, профессор [Burmistrov.VG@rea.ru]

Мазунина Татьяна Александровна, заведующий кафедрой товароведения и экспертизы товаров, к.ф.н., доцент [tat_10@mail.ru]

Шагошев Рустам Валентинович, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства, кандидат экономических наук, доцент [shhagoshev@mail.ru]

Бежанов Магомет Кафеевич, заведующий кафедрой «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент [Bezhanmk@mail.ru]

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Бурмистров В.Г., Мазунина Т.А., Шагошев Р.В., Бежанов М.К. Современное состояние, проблемы и пути решения региональной розничной торговли на примере Пермского края // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 3. – С. 789-800. doi: [10.18334/rp.19.3.38838](https://doi.org/10.18334/rp.19.3.38838)

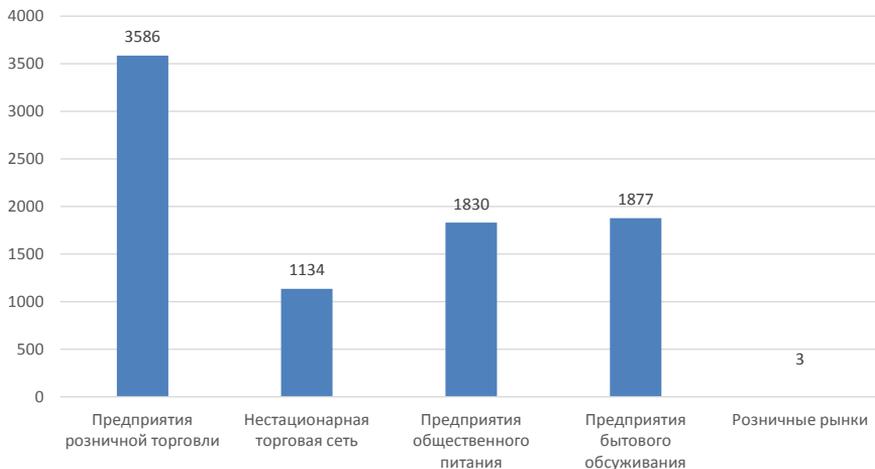


Рисунок 1. Структура потребительского рынка города Перми, 2017 г., ед.
 Источник: составлено авторами на основе [2].



Рисунок 2. Динамика оборота розничной торговли Пермского края в 2017 году, в % к соответствующему периоду 2016 года
 Источник: составлено авторами на основе [1, 5].

В таблице 2 представлены данные об обороте розничной торговли Пермского края в 2016-2017 годах.

Согласно данным УФАС Пермского края, региональный рынок ритейла в 2015-2017 гг. существенно изменился. Так, в 2015 году на долю 6 самых крупных торговых сетей Пермского края: «Магнита», «Пятерочки», «Семьи», «Вивата», «Монетки»,

Таблица 2

Оборот розничной торговли Пермского края в 2016-2017 гг.

Показатели	2017 год, млн руб.	2017 год, в % к 2016 г.
Всего	500890,6	101,1
В том числе:	476897,0	101,5
- оборот торгующих организаций и индивидуальных предпринимателей вне рынка;		
- продажа товаров на розничных рынках и ярмарках	23993,7	93,3

Источник: составлено авторами на основе [1].

«Лиона», приходилось около 24 % от общего объема реализации продовольственных товаров. Всего за два года этот показатель вырос до 32 %, т.е. на треть. При этом в городах Пермского края данный показатель в период 2015-2017 гг. увеличивался с каждым годом в среднем на пять процентных пунктов.

Отдельные территории характеризуются еще более существенной долей сетевых форматов торговли. Так, по данным за 2016 год в Соликамске сети имеют долю в 37,93 %, в Кунгуре – 35,48 %, в Березниках – 49,53 %, в ЗАТО «Звездном» – до 65,54 %. На этом фоне только краевая столица стоит особняком – здесь за два года сетевые компании потеряли два процентных пункта. В 2017 году их общая доля составила 30,38 %. Такая ситуация объясняется более высокой конкуренцией, сложившейся между ритейлерами.

Оборот розничной торговли в январе – ноябре 2017 года в Пермском крае сложился в сумме 453,6 млрд руб., что выше показателя прошлого года на 0,8 %. Оборот розничной торговли на 95,2 % формировался торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность вне рынка, доля продажи товаров на розничных рынках и ярмарках составила 4,8 % против 5,2 % в январе – ноябре 2016 года [3].

В последние годы в Пермском крае фиксируется укрепление позиций федеральных торговых сетей путем открытия новых супермаркетов. Наиболее активным в указанный период стал «Магнит». Его доля рынка с 5,28 % (показатель 2015 года) возросла к 2017 году до 8,85 %. В итоге больше 70 % объема всей реализованной сетевыми магазинами продукции на территории Прикамья приходится именно на «Магнит». Кроме того, сеть стала единственной, которая преодолела 30 %-ный барьер по показателю «оборот розничной торговли одного района» (данные 2016 года). Это обусловлено также тем, что в 2017 году, в результате банкротства, ушла с рынка крупнейшая региональная розничная сеть ООО «Виват-Трейд».

Сейчас на пермском рынке осталась единственная региональная крупная розничная сеть «Семья» [4]. В настоящее время эта сеть занимает устойчивое положение на потребительском рынке региона, используя в своей хозяйственной деятельности многие инновационные технологии организации торговли, к числу которых относятся

распространение в ассортименте собственных торговых марок. Также сетью разработано мобильное приложение для смартфонов. Поставщики продуктов (среди которых и фермерские хозяйства Пермского края) тщательно отбираются, а продукция, представленная в рамках продуктовой линейки, полностью отвечает требованиям качества и безопасности.

Необходимо отметить и региональную сеть продуктов здорового питания «Лакшми» [6]. С первых дней была определена ее миссия – оздоровление нации через культуру питания. Сейчас сеть выходит на федеральный уровень. Магазины сети «Лакшми» уже появились в Чайковском, Березниках, Кирове, Новосибирске, Екатеринбурге, Новом Уренгое, Москве, Питере и в других городах. Все эти точки работают по франчайзингу.

Проблемы региональной розничной торговли в Пермском крае

Одной из проблем современной торговли является сложность с продвижением товаров региональных производителей [7-10] (*Alekhina et al., 2016; Panasenko, 2017; Panasenko, Mazunina, 2017; Panasenko, Slepenskova, Zherdochka, 2017*). Одним из направлений решения данной проблемы в Пермском крае является проект «Покупай Пермское!». Программа направлена на увеличение доли местных сельхозтоваропроизводителей на внутреннем рынке Пермского края и в других регионах.

Проект направлен на повышение доверия потребителей к продукции и услугам, производимым на территории Пермского края, стимулирование компаний к повышению конкурентоспособности, качества, безопасности продукции, производимой на территории региона, оказание поддержки предприятиям Пермского края, выпускающим качественную продукцию, а также широкое информирование граждан о качественной продукции, производимой на территории Пермского края.

Отметим также наличие других проблем, возникающих между торговыми сетями и региональными производителями:

- высокий входной бонус;
- несвоевременная оплата торговых сетей за поставленную продукцию;
- отсутствие фиксированной наценки на предоставляемую продукцию;
- требования осуществлять поставки не напрямую в магазины, а через распределительные центры;
- требования магазинов торговых сетей по снижению цен на поставляемую им продукцию;
- возврат непроданного товара производителям.

Пути решения проблем региональной розничной торговли

Следует отметить существенную необходимость развития в Пермском крае механизмов поддержки малого бизнеса, в том числе нестационарной, мобильной и

дистанционной торговли. Большим потенциалом также обладает поддержка социально-ориентированных проектов. В работе Иванова Г.Г. рассматривается потенциал реализации таких проектов как для повышения эффективности торговой сферы непосредственно для потребителей, так и с точки зрения государства и занятости населения [11] (*Ivanov, Mayorova, Nikishin, 2017*).

С целью реализации данных направлений принят Закон Пермского края от 4 июля 2007 года № 63-ПК «О розничных рынках на территории Пермского края» (в редакции 2015 года № 594-ПК), который регулирует отношения между органами власти и предприятиями торговли.

Современному бизнесу требуется глубокое знание целевой аудитории, специфики региона и готовность к внедрению инноваций [12-14] (*Ivanov et al., 2017; Ilyashenko, 2016; Mayorova, Ivanov, 2015*), среди которых первоочередной должна быть нацеленность на автоматизацию торговых процессов. Необходимо внедрение современных программных решений по складским, учетным операциям, по обработке больших массивов данных, особенно касающихся базы потребительских запросов и поисков. Новые программные решения позволяют проводить эффективную систематизацию моделей, наименований товаров, наличия на складах, проводить регулярные инвентаризации.

Требуется упорядочения торговли и контроля за рынком сбыта сфера розничной продажи алкогольной продукции. С целью устранения проблем Министерством промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края проводятся совещания с представителями предприятий розничной торговли алкогольной продукцией, сетевых компаний, предприятий – производителей алкогольной продукции. В результате проведенных мероприятий приостановлено 117 лицензий на 404 объекта розничной продажи алкогольной продукции (5 % от общего количества лицензиатов). Доля декларируемого розничного оборота алкогольной продукции увеличилась с 15 до 25 % от всего потребления алкогольной продукции населением Пермского края (14,8 л./чел. в год) [15, 16].

Еще одна проблема, требующая решения, – рынок складской недвижимости, который пока находится на начальной стадии своего развития, его предложение только начинает формироваться. На Пермском рынке промышленной недвижимости существует ряд вопросов. Что лучше: арендовать или приобретать в собственность склады? Каково качество складов на Пермском рынке, и соответствует ли оно российским стандартам?

Наибольшая доля совокупных складских площадей (занимаемых и свободных) в городе принадлежит к последнему классу комфортности и составляет 65,0 %. Свободные складские помещения хорошего качества (класс «В») составляют лишь 2 % от совокупного объема. И намного меньше востребованы складские помещения класса «С» и «Д».

Строительство складских логистических центров вероятно в ближайших к городу промзонах и пригородах юго-западного и юго-восточного направлений в местах раз-

вития транспортных развязок и магистралей. Также высока вероятность возведения складской недвижимости на землях сельскохозяйственного назначения (ввиду относительно низких цен на земли данного назначения), вблизи населенных пунктов и промышленных зон, что значительно сокращает затраты на подвод коммуникаций.

Приобретать в собственность складские помещения предпочитают обычно крупные компании со стабильной потребностью в определенном объеме складской территории. Однако далеко не все могут позволить себе приобрести в собственность склад, а качественные складские площади, соответствующие российским требованиям, только начинают формировать Пермский рынок. Поэтому расширение качественного ассортимента рынка сбалансировано арендные ставки и сделает аренду вполне доступной предпринимателям самого различного формата и достатка.

Исходя из сложившейся ситуации на пермском рынке, когда спрос на промышленную недвижимость высокого качества значительно превышает предложение, можно утверждать, что тенденциями ближайшего будущего станет увеличение на рынке доли качественных складских помещений, отвечающих современным логистическим требованиям; формирование крупных логистических комплексов с широким спектром услуг.

Сегодня рынок интернет-торговли Перми находится в стадии формирования. По мнению экспертов, пока бизнес может сам выбирать, чем торговать и на каких условиях. Это касается и интернет-рынка продуктов питания, который представлен в Перми несколькими компаниями, наиболее известные из них — «ПРОДОВОЗ», «Магазин фермерских продуктов», «Veganbird».

Все они четко заняли свои ниши на рынке: «ПРОДОВОЗ» занимается продажей всей линейки продуктов, «Магазин фермерских продуктов» сосредоточен на местных производителях, а «Veganbird» – на вегетарианских, диетических и постных продуктах. Анализ Пермского рынка показывает, что даже самый популярный интернет-магазин Прикамья отстает по посещаемости от интернет-сайта «Простоудобно» в Екатеринбурге примерно в 5 раз.

Причина такого положения дел в том, что доставка продуктов – один из самых сложных видов онлайн-бизнеса. Еще одна проблема интернет-торговли кроется в отсутствии достаточного уровня сервиса и неготовности покупателей платить за те же продукты больше, чем в обычном магазине. Игроки данного рынка во всей России недооценивают один из важнейших параметров – OOS (out of stock) – долю товаров, не найденных при сборке. В обычном среднем российском супермаркете в произвольный момент времени находится от 70 до 85 % товаров от рабочего ассортимента этого магазина. Соответственно, если выложить весь этот ассортимент на интернет-сайт, клиенты будут покупать то, чего на момент сборки в магазине не будет. Для нормальной работы интернет-компании средний чек покупки должен составлять 1,5-2 тысячи рублей.

Однако у интернет-магазинов есть несомненные преимущества перед обычной торговлей: покупатель экономит время на поход в магазин и поиск нужных товаров,

ему не нужно стоять в очередях у кассы и волноваться насчет доставки корзины до дома. Среди первоочередных клиентов таких магазинов эксперты называют, например, молодых мам.

Конкурентов у действующих игроков Пермского рынка пока мало, но вскоре их число может увеличиться за счет продуктовых сетей, которые тоже в будущем намерены выходить в интернет. Уже сегодня пользователи могут просмотреть продукцию сетей и действующие акции на сайте компаний и заранее определиться с покупками. Сеть магазинов «Семья» пошла еще дальше и с декабря 2016 года запустила в тестовом режиме торговую интернет-площадку. Теперь каждый покупатель может, не выходя из дома, сформировать себе корзину продуктов, сделав заказ по телефону. Пока забрать его потребитель может лишь в двух крупных магазинах сети, позже услуга будет более доступна.

Заключение

Пермский край является одним из развитых субъектов РФ. Сектор розничной торговли края является очень важным для экономики региона, но, будучи представлен большим количеством предприятий в основном малого и среднего бизнеса, сталкивается с множеством проблем, которые трудно решить в одиночку. Начиная от выбора места торговли и привлечения в него покупателей и заканчивая вопросами управления персоналом. Предприятия отрасли порой не располагают важной информацией, необходимой им для осуществления коммерческой деятельности и планирования перспективного развития, а зачастую и необходимыми для этого знаниями.

Для решения имеющихся проблем региональной розничной торговли края необходимо развивать мобильные и дистанционные форматы торговли, внедрять специализированные ярмарки, повышать социальную ориентацию торговли (с учетом инклюзивного тренда), а в малочисленных небольших населенных пунктах края повышать привлекательность торговой деятельности, развивать сети региональных компаний, шире использовать фермерскую (экологически чистую) продукцию и усиливать поддержку малых форм торгового бизнеса.

Все это в целом позволит повысить конкурентоспособность торговых компаний, работающих в регионе, увеличить их товарооборот и степень удовлетворения жителей Пермского края.

ИСТОЧНИКИ:

1. Доклад социально-экономического положения Пермского края. Permstat. [Электронный ресурс]. URL: <http://permstat.gks.ru>.
2. Официальный сайт Муниципальное образование город Пермь. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gorodperm.ru/actions/main/trade-and-services> (дата обращения: 19.02.2018).

3. Коммерсант.ру. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3501588> (дата обращения: 19.02.2018).
4. Официальный сайт ООО «Семья». [Электронный ресурс]. URL: <https://semya.ru/about-company/istoriya-kompanii> (дата обращения: 19.02.2018).
5. Информация о социально-экономическом положении России, 2017. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 18.02.2018).
6. Официальный сайт Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.acort.ru> (дата обращения: 18.02.2018).
7. Алехина Е.С., Баклакова В.В., Панасенко С.В. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов. / Том Книга 41. – Воронеж-Москва: Воронежский государственный педагогический университет, 2016.
8. Панасенко С.В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности организаций в сфере розничной торговли // Развитие новых производств и отраслей инновационной мезоэкономики: Материалы международной научно-практической конференции. – Хабаровск, 2017. – с. 109-115.
9. Панасенко С.В. Мазунина Т.А. Тенденции развития современной торговли // Современная торговля: теория, практика, инновации: Материалы конференции. 2017.
10. Панасенко С.В., Слепенкова Е.В., Жердочка Т.В. Анализ торговых центров Москвы и Московской области. / Коллективная монография к 160-летию со дня рождения Г.В. Плеханова. – Москва – Тамбов, 2017. – 463 с.
11. Иванов Г.Г., Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Рейтингование регионов РФ на основе индикатора социальной эффективности торговли // Экономика. Бизнес. Банки. – 2017. – № 1(18). – с. 39-51.
12. Ivanov G.G., Efimovskaya L.A., Mayorova E.A., Nikishin A.F., Shipilova S.S., Boykova A.V., Tyunik O.R. Perspective directions of trade development. / Monograph. – Vienna, 2017. – 130 p.
13. Ильяшенко С.Б. Особенности и тенденции развития дистанционной торговли в России. / В книге: современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации. – Уфа: АЭТЕРНА, 2016. – 167-185 с.
14. Майорова Е.А., Иванов Г.Г. Результаты исследования восприятия покупателями социальной ответственности торговых структур // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. – № 5. – с. 129-132.
15. Министерство промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minpromtorg.permkrai.ru> (дата обращения: 20.02.2018).
16. Пермский рынок Интернет-торговли продуктами питания. [Электронный ресурс]. URL: <http://foodmarkets.ru/articles/topic/1599> (дата обращения: 20.02.2018).

REFERENCES:

- Alekhina E.S., Baklakova V.V., Panasenko S.V. i dr (2016). Ekonomicheskie issledovaniya: analiz sostoyaniya i perspektivy razvitiya (ekonomika regionov [Economic research: analysis of the status and development prospects (regional economy)] Voronezh-Moskva: Voronezhskiy gosudarstvennyy pedagogicheskiy universitet. (in Russian).
- Ilyashenko S.B. (2016). Osobennosti i tendentsii razvitiya distantsionnoy trgovli v Rossii [Features and trends in the development of distance trade in Russia] Ufa. (in Russian).
- Ivanov G.G., Efimovskaya L.A., Mayorova E.A., Nikishin A.F., Shipilova S.S., Boykova A.V., Tyunik O.R. (2017). Perspective directions of trade development Vienna.
- Ivanov G.G., Mayorova E.A., Nikishin A.F. (2017). Reytingovanie regionov RF na osnove indikatora sotsialnoy effektivnosti trgovli [Rating of russian regions based on the social efficiency indicator of trade]. Economy. Business. Banks. (1(18)). 39-51. (in Russian).
- Mayorova E.A., Ivanov G.G. (2015). Rezultaty issledovaniya vospriyatiya pokupatelyami sotsialnoy otvetstvennosti trgovykh struktur [The Results of the Study of Customer Perception of Retailer Social Responsibility]. Science and business: development ways. (5). 129-132. (in Russian).
- Panasenko S.V. (2017). Marketingovyye instrumenty povysheniya konkurentosposobnosti organizatsiy v sfere roznichnoy trgovli [Marketing tools to improve the competitiveness of organizations in the retail trade] Development of new industries and branches of innovative mesoeconomics. 109-115. (in Russian).
- Panasenko S.V. Mazunina T.A. (2017). Tendentsii razvitiya sovremennoy trgovli [Trends in the development of modern trade] Modern trade: theory, practice, innovation. (in Russian).
- Panasenko S.V., Slepenskova E.V., Zherdochka T.V. (2017). Analiz trgovykh tsentrov Moskvy i Moskovskoy oblasti [Analysis of shopping centers in Moscow and the Moscow region] Moskva-Tambov. (in Russian).

