

**В. Т. Прохоров, Л. А. Романова, Л. Б. Томилина,
Н. В. Осацкая, Е. Н. Мелешко, Н. В. Тихонова**

**О ВЛИЯНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ,
РАСПОЛОЖЕННЫХ В РЕГИОНАХ ЮФО И СКФО, НА ФОРМИРОВАНИЕ ИХ СОЦИАЛЬНОГО
БЛАГОПОЛУЧИЯ**

Часть 1

Ключевые слова: конкурентоспособность, востребованность инновационные технологические процессы, денежные потоки, бюджетная эффективность, социальная эффективность, экономическая эффективность, социальное развитие регионов.

Исследовано влияние результатов работы градообразующих предприятий легкой промышленности, расположенных в регионах ЮФО и СКФО, на формирование их социального благополучия. На основе разработанного программного продукта обеспечивается своевременное отслеживание движения денежных потоков, чтобы гарантировать предприятию высокие технико-экономические показатели, а регионам - их социальное благополучие.

Key words: competitiveness, the demand for innovative technological processes, cash flows, fiscal efficiency and social effectiveness, economic efficiency, social development of the regions.

The influence of the results of the work of the mainstays of the light industry enterprises located in the regions of the southern Federal district and North-West Federal district in formation of their social well-being. On the basis of the developed software product is ensured by the timely tracking the movement of cash flows, to ensure the company's high technical-economic indicators, and the regions of their social well-being.

Характер новой конкуренции в современной мировой экономике, обусловленный процессами глобализации, ставит перед производителями высокие требования к повышению конкурентоспособности товаров и предприятий. Повышение конкурентоспособности предприятий и отраслей является одним из важнейших направлений реального экономического роста, как в России, так и в регионах ЮФО и СКФО, что отражено в программном документе, а именно: в стратегии развития легкой промышленности России на период до 2020г.

В этой связи проблема конкурентоспособности отечественной обуви требует разработки концептуальных основ теоретико-методологических и практических рекомендаций, адекватных предстоящим изменениям в организационно-экономическом механизме функционирования всего промышленного комплекса страны.

В современных условиях рыночных отношений, конкурентной среды и непосредственного взаимодействия российских и зарубежных производителей решение проблемы сочетания государственных и рыночных механизмов управления конкурентоспособностью становится стратегическим ресурсом экономики регионов ЮФО и СКФО. В мировой экономике место ценовой конкурентоспособности заняла конкурентоспособность уровней качества, которая повысит свою актуальность с вхождением России в ВТО. Возрастание фактора качества результатов деятельности производства отечественной обуви в стратегии конкурентной борьбы на мировых рынках является долгосрочной тенденцией.

Особенно актуальна задача повышения конкурентоспособности для обувных предприятий, которые в силу внешних факторов (усиление

конкуренции вследствие глобализации, мировой финансовый кризис) и внутренних (неэффективный менеджмент) утратили свои конкурентные позиции на внутреннем и внешнем рынках. В ответ на негативные процессы во внешней среде усиливаются процессы регионализации и создания различных сетевых структур, одной из которых является союз товаропроизводителей и государства.

Работа направлена на решение актуальной проблемы по разработке инновационных технологических процессов производства обуви на предприятиях расположенных в регионах ЮФО и СКФО.

Разработано программное обеспечение для формирования технологического процесса сборки обуви и определения удельных приведенных затрат, представляющих собой сумму текущих затрат (себестоимости) и капитальных вложений, соизмеренных с помощью нормативного коэффициента эффективности с учетом производственной программы. Проведены программные расчеты статических параметров технологического процесса сборки обуви при различных формах организации производства. Разработанное программное обеспечение для расчёта поступления денежных средств от операционной деятельности обувных предприятий на основе оценки степени выполнения и динамики производства и реализации продукции, определении влияния факторов на изменение величины этих показателей, выявлении внутривладельческих резервов и разработке мероприятий по их освоению, которые направлены на ускорение оборачиваемости продукции и уменьшение потерь, что гарантирует предприятиям получения стабильных ТЭП и предупреждает их от банкротства

Для выбора оптимальной мощности авторами разработано программное обеспечение, которое

позволяет производителям на основе инновационного технологического процесса с использованием универсального и многофункционального оборудования изготавливать весь ассортиментный ряд обуви с минимальными, средними и максимальными затратами, что создает основу для варьирования ценовой нишей за счет постепенного увеличения доли отечественных комплектующих при производстве изделий из кожи с существенным уменьшением затрат на их изготовление. При этом, в качестве критериев для обоснованного выбора оптимальной мощности при формировании алгоритма оправданно было выбрать именно те критерии, которые оказывают наибольшее влияние на себестоимость готовой продукции, а именно:

- коэффициент загрузки рабочих, %;
- производительность труда одного рабочего, пары;
- потери по заработной плате на единицу продукции, руб;
- удельные приведенные затраты на 100 пар обуви, руб.

Из четырех приведенных критериев, по нашему мнению, основными являются производительность труда рабочего и удельные приведенные затраты.

Производительность труда рабочего — важнейший трудовой показатель. От уровня и динамики производительности труда зависят в той или иной степени все основные показатели эффективности производства и все трудовые показатели: производство продукции, численность работников, расходование заработной платы, уровень оплаты труда и т. д.

Для повышения производительности труда первостепенное значение имеют внедрение новой техники и технологии, широкая механизация трудоемких работ, автоматизация производственных процессов, повышение квалификации рабочих и служащих, особенно при внедрении инновационных технологических процессы на базе универсального и многофункционального оборудования.

Удельные приведенные затраты — показатель сравнительной экономической эффективности капитальных вложений, применяемый при выборе лучшего из вариантов решения технологических задач.

При сравнении возможных вариантов решения какой-либо технической задачи, рационализаторских предложений, технических усовершенствований, различных способов повышения качества продукции лучшим при прочих равных условиях считается вариант, требующий минимума приведенных затрат. Приведенные затраты — сумма текущих затрат, учитываемых в себестоимости продукции, и единовременных капитальных вложений, сопоставимость которых с текущими затратами достигается путем умножения их на нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений. В таблице 1 приведены расчеты оптимальной мощности для диапазона от

Таблица 1 – Расчет оптимальной мощности с диапазоном 300-900 пар на примере мужской обуви

Варианты мощности	Вид оборудования	Оптимальная мощность пар в смену	Производительность труда рабочего, пар	Коэффициент загрузки рабочих, %	Потери по заработной плате на единицу продукции, руб.	Удельные приведенные затраты на 100 пар обуви, руб.
300-500	1	500	27,73	62,18	13,40	6980,5
500-700	1	700	27,73	69,14	9,83	6277,43
700-900	1	847	27,73	74,50	7,54	5673,49
300-500	2	500	24,45	63,90	14,11	7630,92
500-700	2	556	27,73	69,14	9,83	6404,71
700-900	2	812	25,64	75,40	7,77	6060,55
300-500	3	500	27,00	61,74	14,02	7827,12

300 до 900 пар для мужской обуви для всего ассортиментного ряда обуви. Анализ полученных характеристик для трёх вариантов заданного технологического процесса при изготовлении всего ассортиментного ряда обуви подтвердил эффективность программного продукта для оценки предложенного инновационного технологического процесса с использованием универсального и многофункционального оборудования. Так при диапазоне в пределах 300 – 900 пар наилучшим по заданным критериям является объем выпуска 889 пар. Если предложенные региональными и муниципальными органами власти двух округов ЮФО и СКФО - производственные площади по нормативным показателям не позволят реализовать рассчитанные объемы производства, то в этом случае выбирается тот вариант оптимальной мощности, который приемлем, например, объем выпуска 556 пар, что соответствует нормативным показателям для предложенных производственных площадей и характеризуется наилучшими значениями обозначенных критериев, формирующие себестоимость всего ассортиментного ряда обуви. Авторами разработаны сводные технологические процессы как на сборку заготовки верха, так и на сборку обуви. Обобщенные объемы основных затрат приведены на рисунке 1.

В условиях геоэкономической конкуренции регионы вступают в конкурентную борьбу за инвестиции людей, политическое влияние, внешние связи, собственность, товарные и финансовые потоки. Вынесение центров управления предприятиями, товарно-финансовыми потоками и потоками собственности за границы «Административных» регионов говорит о нарастании новой регионализации России, теперь уже не на административной, а культурной и экономической основах. Региональная политика

перестает быть только компенсирующей объективные территориальные диспропорции. Она всё больше становится ориентированной на освоение перспективных хозяйственно-экономических укладов, запуск новых видов деятельности, формирование современных инфраструктур, изменение территориальной структуры хозяйства и системы расселения.

046				
A	B	C	D	E
34	Расчет основных показателей			
35				
36	Модель Показатель	Модель А	Модель Б	Модель В
37	Прибыль (руб.)	477,94	449,14	424,98
38	Рентабельность (%)	24,67	24,42	22,30
39	Затраты на рубль товарной продукции (руб.)	80,21	80,37	81,76
40	Затраты условно-переменные (руб.)	1129,88	899,23	951,25
41	Затраты условно-постоянные (руб.)	807,43	939,77	954,28
42	Точка безубыточности (пар)	7587,03	7559,24	6987,97
43	Запас финансовой прочности (%)	37,18	32,34	30,81
44	Выручка от реализации (руб.)	29 171 390	25 563 100	23 538 151
45	Валовая выручка (руб.)	6 231 304	6 885 557	6 041 894
46	Чистая прибыль (руб.)	4 847 955	5 356 963	4 700 594

Рис. 1 - Фрагмент расчёта основных затрат на ассортиментный ряд по моделям

В эру глобализации устойчивые конкурентные преимущества носят часто сугубо «Местный» локальный характер. Стандартные факторы производства, информация и технологии легко доступны. Однако конкурентные преимущества более высокого порядка по-прежнему территориально ограничены, поскольку регионы имеют свои, влияющие на уровень их экономического роста, особенности, лежащие вне области наделённости факторами производства. Такого рода атрибуты носят взаимосвязанный и взаимодополняющий характер. Именно поэтому конкурентный успех является результатом сочетания уникальной социально-экономической среды в регионе с конкурентным преимуществом отраслей. Региональные различия очень важны и часто имеют существенное значение для конкурентных преимуществ.

Это и предопределяет необходимость решения проблемы устойчивого регионального развития с позиции кластерного подхода со свойственным ему понятийным аппаратом, инструментарием и логикой, позволяющие в

совокупности увязать конкурентный потенциал региона с формированием стратегии его устойчивого развития в современных условиях. Активизация структурных преобразований сопровождается всё более выраженной территориальной концентрацией экономической деятельности. В настоящее время это проявляется в образовании кластеров – новых форм предпринимательских структур, ориентированных на развитие регионов.

Феномен кластеров или сетевых форм ведения бизнеса исследуется в экономической литературе уже давно, однако только в последние десятилетия в связи с выходом работ М. Портера кластеризация оценивается как доминантная стратегия регионального развития. Концепция кластера представляет собой новый вид ведения национальной экономики, а так же указывает на новые роли компаний, правительств и других организаций, стремящихся к повышению конкурентоспособности.

Согласно его теории кластер или промышленная группа – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанные с ними организации определенной сферы, характеризующиеся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

М. Портер показал, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных её фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причём принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Им же разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» (или «алмаз») по числу основных групп таких преимуществ.

К ним относятся факторные условия, условия внутреннего спроса, смежные и обслуживающие отрасли (кластеры отраслей), стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция. Кроме того, существуют две дополнительные переменные, в значительной степени влияющие на обстановку в стране и случайные события, которые руководство фирм не может контролировать, и государственная политика.

Кластер состоит из трёх основных элементов, тесно взаимосвязанных и особо важных для его конкурентоспособности. Прежде всего, это ключевые или «якорные» фирмы, выступающие лидерами и обеспечивающие экономический успех всего кластера, инициатива которых является началом процесса его формирования, а стратегия определяет поведение всех фирм и организаций в нём. Если эти компании конкурентоспособны, то они, как правило, зависят от сети поставщиков и их качество влияет на благополучие всего кластера в целом.

И третий, не менее важный фактор – это бизнес - климат (технологии, информационные и человеческие ресурсы, административная и иные инфраструктуры, существующая экономическая

политика правительства). Внутренняя конкурентоспособность компаний и кластера в целом зависит не только от их силы, но и от большого количества внешних факторов: от доступа к качественным человеческим ресурсам; рынкам капитала; уровней социально-экономического развития региона и научно-исследовательской инфраструктуры; от институционализации региональной экономики.

Таким образом, представляется, что кластеры – это группы географически сконцентрированных взаимосвязанных компаний и сопутствующих им организаций (поставщиков, инфраструктуры, научно-исследовательских и учебных институтов), специализирующихся в определенной области деятельности, связанной общими технологиями и навыками, которые взаимно дополняют друг друга и усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Исходя из этого напрашивается вывод, что для кластера всегда важно, чтобы был реализован принцип близости нахождения структурных формирований (месторасположения и географической концентрации), организации сети и специализации на базе инновации. Это – три характерных признака кластера, лежащие в основе построения принципов его формирования и развития, а также условия существования в территориально локализованных системах. «Данный подход основывается на учете положительных синергетических эффектов региональной агломерации, т.е. близости потребителя и производителя, сетевых эффектах и диффузии знания и умений за счет миграции персонала и выделения бизнеса». Становление кластера в регионе требует всех факторов его эффективного функционирования, позволило обозначить в соответствии с факторами конкурентоспособности кластера, по модели М. Портера, детерминанты конкурентоспособности регионального кластера

Кластер порождает эффект масштаба производства с ядром и в виде инновационного кластера, которым служит одна из фирм для производства определенного вида продукции или услуги. В широком смысле кластерная теория представляет собой новый, обеспечивающий дополнительные возможности структурирования и понимания региональной экономики, организации теории и практики регионального экономического развития, а также формирования соответствующей экономической политики. Кластеры отражают процесс реального создания благосостояния не только всех его участников, но и общества, территории, социума, в котором функционируют кластеры; они делают конкурентоспособность региона более мощной, а конкуренцию более действенной.

Предприятия, объединенные в кластер, являются особым субъектом рынка, поэтому оценка результативности функционирования кластера может осуществляться с двух точек зрения: кластера как субъекта рынка и отдельного предприятия,

входящего в него. Успешное развитие кластера означает повышение конкурентоспособности регионов, увеличение темпов роста валового регионального продукта, рост доли регионов в общем объеме ВВП страны. Кроме того, эффективное функционирование кластера обеспечивает сохранение и создание новых рабочих мест, что расширяет налоговую базу и сокращает выплаты по безработице. Высокая результативность кластера повышает инновационный и инвестиционный рейтинг регионов. С точки зрения кластера как субъекта рынка, результативность его функционирования может оцениваться показателями самого кластера: прибыльность, восприимчивость к инновациям, финансовые потоки и т.п.

Эффективное развитие и функционирование кластера оказывает влияние на развитие регионов ЮФО и СКФО в следующих направлениях:

- выполнение проектов и программ, обеспечивающих рост конкурентоспособности регионов;

- формирование условий для развития регионов как целостной системы и реализации её конкурентных преимуществ на внутреннем и зарубежном рынках.

Каждое из указанных направлений на развитие регионов обеспечивается целым комплексом аспектов, затрагивающих финансовые, налогово-тарифные, инфраструктурные и другие ресурсы регионов.

Развитие имеющихся структурных элементов регионов и создание недостающих элементов осуществляется за счет достижения кластером следующих результатов:

- сокращение бюджетного финансирования и переход от субсидирования к внутреннему кредитованию;

- создание системы поддержки продвижения в производство результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, доведение их результатов до стадии коммерциализации, включая создание внутренней кластерной сети организаций стартового финансирования;

- поддержка исследований и разработок, способных привести к производству конкурентоспособной продукции;

- создание и укрепление в рамках кластера вертикально- и горизонтально интегрированных структур в производственно-технологической сфере, в том числе научных и образовательных организаций;

- обеспечение роста производства высококачественной продукции путем поддержки малого и среднего предпринимательства;

- предоставление организациям - участникам кластера - технологической, правовой, финансовой и другой информации, обеспечивающей их основную деятельность.

Региональными и муниципальными ветвями власти разработаны долгосрочные целевые программы развития субъектов малого и среднего

предпринимательства на 2009 – 2014 годы, в том числе по изготовлению обуви. Основная цель таких Программ - обеспечение равных и благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства регионов этих округов. Основные задачи Программы - повышение роли малого и среднего предпринимательства в улучшении условий жизни населения в регионах ЮФО и СКФО. Обеспечение взаимодействия бизнеса и областных органов государственной власти посредством развития частно-государственного партнерства, привлечение субъектов МСП к решению вопросов социально-экономического развития округов. Наполнение регионального рынка товарами и услугами малых и средних предприятий, в том числе инновационного характера. Увеличение числа субъектов МСП. Увеличение налоговых поступлений от субъектов МСП в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации. Повышение инвестиционной активности субъектов МСП.

Общий объем финансирования Программы только для Ростовской области составляет 476 403 606 тыс. рублей, в том числе: средств областного бюджета – 1 547 910 тыс. рублей, средств федерального бюджета – 472 804 тыс. рублей, средств внебюджетных источников – 474 382 892 тыс. рублей, средств местных бюджетов – объемы и направления финансирования мероприятий. Программы определяются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований. Объемы финансирования Программы подлежат ежегодной корректировке с учетом возможностей соответствующих бюджетов.

Программа финансируется в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных на ее реализацию Областным законом об областном бюджете на очередной финансовый год. Ожидаемые конечные результаты реализации Программы:

1. Обеспечение увеличения числа малых и средних предприятий в регионах ЮФО и СКФО.

2. Увеличение доли производимых субъектами МСП товаров (работ, услуг) в объеме ВРП.

3. Обеспечение роста среднесписочной численности работающих на малых и средних предприятиях (МСП).

4. Увеличение доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций.

5. Обеспечение роста объема инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий.

6. Увеличение среднемесячной заработной платы на малых и средних предприятиях.

Приоритеты в оказании поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на территории двух округов в 2009 – 2014 годах будут соответствовать приоритетам, определенным Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в

Российской Федерации», а также включать дополнительные приоритетные направления исходя из актуальности решения проблем предпринимательства.

Поскольку создаваемый обувной кластер на территории ЮФО и СКФО подпадает под приоритетную деятельность, то основное финансирование данного проекта будет осуществляться в соответствии с вышеуказанным законом и областной долгосрочной целевой программой развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Ростовской области на 2009 – 2014 годы.

Основными формами государственной поддержки инвестиционной деятельности организаций из областного бюджета считаются:

- предоставление на конкурсной основе государственных гарантий регионам ЮФО и СКФО по инвестиционным проектам;

- размещение на конкурсной основе средств областного бюджета для финансирования инвестиционных проектов;

- предоставление льгот по налогам инвесторам;

- предоставление субсидий в целях возмещения затрат (расходов) по уплате процентов по кредитам коммерческих банков, предоставленным для нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий.

Источники финансирования потребности в оборотных средствах и на реализацию инвестиционного проекта представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Источники финансирования потребности в оборотных средствах и на реализацию инвестиционного проекта

Источник финансирования	Сумма финансирования тыс.руб.
Всего, в том числе:	200000,0
Собственные средства	50000,0
Привлеченные кредиты (займы, субсидии)	150000,0

Обоснование использования бюджетных средств для субсидирования на пополнение оборотных средств и реализацию инвестиционного проекта представлено в таблице 3.

Оценка обоснованности и эффективности налоговых льгот проводится в целях: мониторинга результатов действия налоговых льгот; подготовки предложений о досрочном прекращении действия налоговых льгот или их пролонгации.

Для оценки обоснованности и эффективности налоговых льгот используются следующие критерии: бюджетная эффективность, социальная эффективность, экономическая эффективность.

1. Бюджетная эффективность - оценка результата хозяйственной деятельности категорий налогоплательщиков, которым предоставлены налоговые льготы, с точки зрения влияния на

доходы и расходы бюджета регионов ЮФО и СКФО. Бюджетная эффективность установленных налоговых льгот признается положительной, если сумма дополнительных фактических поступлений налогов и сборов в бюджет округов от категорий налогоплательщиков, имеющих возможность использовать налоговую льготу, превышает или равна сумме установленных налоговых льгот за рассматриваемый период.

Таблица 3 - Обоснование использования бюджетных средств для субсидирования на пополнение оборотных средств и реализацию инвестиционного проекта

Наименование показателей	Значение показателей
Фонд оплаты труда, руб.	17547479,15
Средний уровень заработной платы, руб.	13056,16
Объем производства, руб.	568637650
Объем производства, пар	320928
Выручка от реализации продукции, руб.	568637650
Налог на прибыль, руб.	113727530
Отчисления в фонды, руб.	5264243,74
Создание рабочих мест (количество)	112

2. Социальная эффективность - оценка степени достижения социально значимого эффекта, которая выражается в изменении качества и объема предоставляемых услуг в результате реализации налогоплательщиками системы мер, направленных на повышение уровня жизни населения. Социальная эффективность - это соответствие результатов хозяйственной деятельности основным социальным потребностям и целям общества, интересам отдельного человека. Социальная эффективность установленных налоговых льгот признается положительной, если предоставление налоговых льгот обеспечило достижение одной из следующих целей: - рост заработной платы; - создание новых рабочих мест; - улучшение условий труда;

- создание льготных условий для оплаты услуг незащищенным слоям населения.

3. Экономическая эффективность - оценка динамики финансово-экономических показателей хозяйственной деятельности налогоплательщиков, которым предоставлены налоговые льготы.

Экономическая эффективность установленных налоговых льгот считается положительной, если в результате предоставления налоговых льгот обеспечена положительная динамика финансово-экономических показателей

деятельности налогоплательщиков (прибыльность, рентабельность, расширение ассортимента продукции, снижение себестоимости продукции).

При реализации данного проекта социальная эффективность будет выражаться в следующих показателях:

- создание рабочих мест (в результате реализации проделанной работы будут трудоустроены минимум около 112 человек);

- поступление денежных средств в бюджеты различных уровней. Страховые взносы, которые составляют 30% от ФОТ, в т.ч.: пенсионный фонд РФ -22%, фонд социального страхования РФ – 2,9%, федеральный фонд обязательного медицинского страхования -5,1%;

- сокращение расходов субъекта РФ.

В соответствии со статьей 33 закона РФ «О занятости населения в РФ», Правительство РФ установило в 2012 году величину выплаты по безработице в размере 4900 рублей. Если допустить, что все трудоустроенные работники, которые будут обеспечены рабочими местами в результате реализации проделанной работы, получали бы пособие по безработице в размере 4900 рублей, то общая сумма выплаченных пособий из бюджета составит: $112 \cdot 4900 = 548800,0$ руб.

В результате этого снизится социальная напряженность в обществе и сократятся прямые затраты, связанные с ростом государственных расходов на преодоление социально негативных процессов. Социальные и экономические последствия безработицы: 1) социальные последствия безработицы (обострение криминогенной ситуации; усиление социальной напряженности; увеличение социальной дифференциации; снижение трудовой активности); 2) экономические последствия безработицы (обесценивание последствий обучения; сокращение производства; затраты на помощь безработным; утрата квалификации; снижение жизненного уровня; недопроизводство национального дохода; снижение налоговых поступлений).

Литература

1. Тихонова Н.В. К вопросу о повышении формоустойчивости обуви с верхом из комплексного материала на основе натуральной кожи / Н.В. Тихонова, Т.В. Жуковская, И.Ш. Абдуллин, Л.Ю. Махоткина // Вестник Казанского технологического университета. – 2011. – №24. – С.53-56.
2. Прохоров В.Т. Пути насыщения рынка отечественной детской обувью [Текст]:/ В.Т. Прохоров, И.Г. Нарожная, Н.Г. Никуличева, Н.В. Осацкая // КОП, 2002. - №1. – с.23-24.

© В. Т. Прохоров – д.т.н., проф., зав. каф. ТИКСиС ЮРГУЭС г. Шахты, e-mail: prohorov@sssu.ru, Л. А. Романова – к.т.н., асс. каф. МСС ДГТУ, г. Ростов - на -Дону, e-mail: prohorov@sssu.ru, Л. Б. Томилина – асс. каф. ТИКСиС ЮРГУЭС г. Шахты, e-mail: prohorov@sssu.ru, Н. В. Осацкая – к.т.н., доц. каф. ОПиУ ЮРГУЭС, г. Шахты, e-mail: prohorov@sssu.ru, Е. Н. Мелешко – к.э.н., доц. каф. ЭМ ЮРГУЭС, г. Шахты, e-mail: prohorov@sssu.ru, Н. В. Тихонова – к.т.н., доц. кафедры КОиО КНИТУ, e-mail: sapr415@mail.ru.