

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИИ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

SOI: [1.1/TAS](http://s-o-i.org/1.1/TAS) DOI: [10.15863/TAS](https://doi.org/10.15863/TAS)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2017 Issue: 11 Volume: 55

Published: 16.11.2017 <http://T-Science.org>

A.I. Kiseleva

Bachelor, Institute of Entrepreneurship and Service sector (branch) DSTU, Shakhty

G.G. Davtyan

graduate student, Institute of Entrepreneurship and Service sector (branch) DSTU, Shakhty

N.V. Tihonova

Doctor of technical sciences, professor, professor of the department «Designing clothing and footwear», Research technological University (Kazan, Tatarstan)

U.D. Mishin

Doctor of philosophical sciences, professor of the department "philosophy and culturology", SSTU, Novosibirsk

V.T. Prokhorov

Doctor of technical sciences, professor, professor of the department "Designing, technology and design", ISOP (f) DGTU, Shakhty

SECTION 33. Advertising technologies. Creative. Innovations

THE POSSIBILITIES OF ECONOMIC POLICY FOR THE EFFECTIVE REHABILITATION SHOE ENTERPRISES FOR PRODUCTION OF IMPORT-SUBSTITUTING SHOES (Message 2)

Abstract: In the message 2, the authors recommend the market to reconsider the concept of the formation of its in-demand and import-substituting goods based on their attractiveness. This concept fully corresponds to the user's desire to satisfy their ambition and desire to make a purchase given their social status, providing the manufacturer's implementation of their products is made in full.

Key words: market niche, the demand for import substitution, market, demand, product range, product range, competitiveness, expert advantage, economic stability, stability.

Language: Russian

Citation: Kiseleva AI, Davtyan GG, Tihonova NV, Mishin UD, Prokhorov VT (2017) THE POSSIBILITIES OF ECONOMIC POLICY FOR THE EFFECTIVE REHABILITATION SHOE ENTERPRISES FOR PRODUCTION OF IMPORT-SUBSTITUTING SHOES (Message 2). ISJ Theoretical & Applied Science, 11 (55): 111-130.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-11-55-14> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2017.11.55.14>

UDC 685.74:519.47.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ОБУВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ИМПОРТОЗАМЕЩАЕМОЙ ОБУВИ (Сообщение 2)

Аннотация: В сообщении 2 авторы рекомендуют рынку пересмотреть концепцию по формированию его востребованными и импортозамещаемыми товарами с учетом их привлекательности. Такое понятие в полной мере соответствует желанию потребителя удовлетворить свое стремление и желание совершить покупку с учетом своего социального статуса, обеспечивая производителя реализации изготовленной ими продукции в полном объеме.

Ключевые слова: потребительская ниша, востребованность импортозамещение, рынок, спрос, ассортимент, ассортиментный ряд, конкурентоспособность, экспертное преимущество, экономическая устойчивость, стабильность.

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Введение

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 2025 г. [1]

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.

Существуют три основных варианта концепции предприятия в развитой экономике: неоклассическая, агентская (акционерная) и концепция партнерских отношений.

В концепции партнёрских отношений, или теории заинтересованных сторон, рассматривается зависимость действий фирмы от интересов широкого множества заинтересованных сторон, к числу которых относятся потребители, поставщики, акционеры, управляющие, работники и др. При этом каждый из партнёров имеет определенные права на

контроль над предприятием, поэтому концепция предполагает необходимость принятия решений с учетом их интересов.

Основная часть

Теория стратегического управления является одним из самых непростых разделов управленческой науки. За достаточно короткий период существования, характеризовавшийся бурным развитием целого ряда концепций, она успела превратиться в самостоятельную научную дисциплину с собственной академической инфраструктурой. Важнейшим вопросом, на который должна дать ответ теория, является определение источников долгосрочной конкурентоспособности предприятий. Эти источники определяются стратегией предприятия и, соответственно, поднимают вопрос о ее природе.

Надежность и универсальность – признаки качества знаний. Надежность позволяет свести к минимуму риски, универсальность снимает напряжение с поиска новых решений проблемы – «от добра добра не ищут». За качество приходится платить. Плата, как принято считать, имеет финансовую зависимость, однако это не всегда выглядит непосредственно. В истории цивилизации есть два выдающихся достижения на уровне революций, явно не получивших эквивалентной оценки, а именно [2]:

□-открытие цены знаниям, сопоставимой с ценой для человека вещей, «знание – сила»;

□-осознание особого значения теоретических знаний в форме понятий и смежных с ними форм абстрактного мышления – суждений, умозаключений. Это закономерно привело к необходимости разрабатывать специфическую технологию их производства – методологию познания сущности отношений существующих явлений. Видимая часть мира «рассчитана» на потребителя, невидимая – на производителя. Конкуренцию производителей можно формализовать в виде простой технической задачи – проникнуть через хаотическое множество явлений видимой части мира в его скрытую часть, разобраться в ней, чтобы, вернувшись, понять хаос как порядок сосуществования и развития явлений. Упорядоченность и есть закономерность. Законы только в учебниках существуют сами по себе, отдельно. В действительности закон – это устойчивость, общность и необходимость порядка того, с чем мы имеем взаимодействие

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344
ISI (Dubai, UAE) = 0.829
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 0.207
ESJI (KZ) = 3.860
SJIF (Morocco) = 2.031

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260

– познаем, воспроизводим, изменяем, управляем.

Экономическая наука в XX веке попала в сложное положение, которое к концу столетия сделалось критическим. Теория А. Смита и метод К. Маркса не вписались в контуры идеологии развитого капитализма [1]. В Европе и Северной Америке сама мысль об историчности капитализма воспринималась как ересь. История капитализма имеет начало, но наличие начала не может быть основанием вывода о конечности. Математика – наука точная, она допускает бесконечность в одну сторону. Диалектическое толкование бесконечности – метафизическое, отвлеченное от реальной истории. Спасение экономической науки надо искать не в историческом, а формально-логическом понимании действительности, то есть в математических исчислениях, статистике [3].

Мы остановим погружение в философские, правильнее сказать, в методологические основания науки, но не потому, что надо быстрее окунуться в практическое дело, а вследствие значимости для успешного осознания производства товара понимания того, что всякое производство предполагает воспроизводство, наряду с товаром, отношений. Производство начинается с достижения определенных отношений и приводит к развитию этих отношений – между производителями, производителями и потребителями. Разобраться в столь сложно выстроенном производстве можно лишь с привлечением научного анализа на основе понятийного мышления.

Далее цитируем: «Для пошива школьной одежды должны использоваться ткани из натуральных волокон, таких, как шерсть, лен, хлопок. Эти ткани наиболее гигиеничны, обладают высокой гигроскопичностью и хорошими терморегулирующими свойствами». По итогам исследования, из 98 производителей школьных брюк продукция только 14(!) соответствовала знаку качества, являлась безопасной для здоровья согласно требованиям. Из 30 производителей сорочек 28 имели нарушения». [3]

Вряд ли кто, из посвященных в состояние отечественного легпрома, ожидал иных результатов. Поражает не столько удручающая статистика, сколько комментарии специалиста, адресованные потребителю продукции швейного производства. Специалист через журналиста советует: «Если на ярлыке не указана информация о производителе – его наименовании и местонахождении, составе ткани, дате выпуска – это повод задуматься (!)». так и хочется спросить неизвестного, но ответственного по статусу собеседника корреспондента: «А наличие указанной информации можно воспринимать как гарантию?» Показательно и то, что, судя по отсутствию продолжения этой проверки, все субъекты отношений оказались при своем интересе. Проверяющие – отчитались о проделанной работе по подготовке к Всероссийскому дню знаний,

проверяемые, стряхнув с себя некоторую неловкость за то, что не попали в колею национального движения к всеобщему празднику, продолжили все делать так, как делали до контрольной проверки и во время ее. Для недобросовестных и безответственных производителей вне зависимости от того, что именно они выпускают – сапоги или ракеты, главное – это торжество бюрократии, с которой они всегда найдут достаточно общего, чтобы не мешать друг другу жить по известным понятиям.

Переход к самостоятельному нормированию технических характеристик реально возможен в границах объективных параметров качества исключительно при наличии двух условий:

- освоения современных технологий производства продукции;

- сложившейся высокой профессиональной культуры, системообразующим фактором которой является личная форма ответственности.

Разумеется, к базовым условиям надо добавить негосударственный контроль за производством, своего рода народный контроль. ОНФ может быть центром подобного народного надзора, но есть опасность его партийного оформления. Действительная сила ОНФ как раз и заключена в статусе независимой от межпартийных отношений организации, непосредственно подчиненной Президенту. Высший управленческий менеджмент, к сожалению, приобрел опыт приручения тех, кто проявляет самостоятельность.

В СССР в 50 – 80-е годы сформировалась система управления качеством, мало в чем уступавшая зарубежному опыту. Эта система постоянно совершенствовалась с учетом полученного позитивного и негативного опыта вплоть до конца 1980-х годов. Все стало рушиться в волнах, рожденных «новым политическим мышлением». Окончательно системную политику в отношении организации управления качеством захлестнуло демократическое цунами девяностых. Кризис и «шоковая терапия» сняли актуальность проблемы на последующие десятилетия. Причины деактуализации интереса к качеству лежат на виду [4]:

- достижения политики управления качеством советского периода были связаны с особенностями социалистического типа планирования, построенного на принципе директивности, в котором, в отличие от индикативного планирования, экономическое стимулирование было подчинено

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344
ISI (Dubai, UAE) = 0.829
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 0.207
ESJI (KZ) = 3.860
SJIF (Morocco) = 2.031

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260

политическим целям непосредственным образом. Когда стала ненужной административно-командная практика управления предприятиями, вместе с ней ушла в историю и практика управления качеством;

- не секрет, что с развалом СССР на будущее России смотрели совсем по-другому – «системно». Российскую экономику пытались не встроить в мировое производство, а пристроить в интересах сложившейся архитектуры. Нам отвели место производителей и поставщиков сырья, в основном естественного происхождения. Качество такой продукции обусловлено не производством. Качество же производства зависит от размера добавленной стоимости – чем меньше затрат, тем больше разница между ценой и себестоимостью, выше прибыль. Добыча барреля нефти в Катаре и Саудовской Аравии обходится существенно меньше, чем в РФ. Отказавшись от контроля за рынком, государство последовательно освободило себя и от обязанности контролировать процесс производства. И это произошло притом, что бюрократический аппарат и расходы на его содержание увеличились на порядок. Само понятие «управление качеством» понизили до уровня «контроль за качеством», после чего каждый производитель мог сам управлять качеством. В конце концов, качество упростили до технического регулирования;

- качество производства и продукта производства функционально связаны с качеством рынка, качество же рынка, в свою очередь, зависит от покупательской готовности приобретать продукты, отмеченные знаком качества. Качественный товар бывает востребованным при двух обязательных условиях: платежеспособному спросу массового покупателя и добросовестностью продавца. Ни того, ни другого на отечественном рынке нет. Даже в бутиках и элитных магазинах покупатель не чувствует себя гарантированно защищенным от контрафактной продукции и обманщика производителя. Рынок – неотъемлемая часть общества. Порядок на рынке отражает состояние общества, а производитель ориентируется на состояние рынка. Для него барометром служит не национальный интерес – возможности рынка. Рынок – движущая сила производства. Если бы культура рынка действительно опережала культуру производства, то возражения против потребительского подхода к производству сократились бы до минимума. На самом деле культуру рынка в России заложили не производители и тем более не потребители с их тощим кошельком. На нашем рынке с самого начала властвуют посредники и спекулянты. Под них выстроено и законодательство, допускающее массу различных толкований действий и такое количество возможностей избежать уголовной ответственности, что похвальба Остапа Бендера о четырехстах способах обойти УК кажется водевильным юмором. Перед натиском посредников и спекулянтов, очень

часто в смокингах от известных кутюрье, традиционные российские беды отступили на второй план и стали работать на новых лидеров. Управление качеством в подобной ситуации превратилось в манипулирование качеством в интересах хозяев рынка. Пока мы не перестроим отношения в сфере обмена товара на деньги и не поднимем покупательский платежеспособный спрос до возможности выбора качественного продукта, у нас проблема качества останется на уровне экономической теории.

Производитель в настоящее время не заинтересован изготавливать качественный продукт. «Овчина выделки не стоит» - затраты высокие, себестоимость изделий вырастит, реальную цену существенно увеличат посредник и продавец. В итоге рынок такого продукта «не переварит» и производитель будет поражен смертельной болезнью №1 по Э. Демингу. В ограниченном – явно мизерном для России масштабе качественные вещи гарантированно делают, изготавливают, только никакого отношения к ситуации в производстве приведенная практика не имеет, она эксклюзивная.

Попытки исполнительной власти в нулевые годы активировать интерес к TQM успех имели опять-таки локальный и временный. В советское время команды сверху выглядели логичными и заставляли с ними считаться. Изменившаяся с социалистической на капиталистическую реальность на эти инициативы прореагировала вяло, без всякого энтузиазма, можно сказать чисто просветительски, но не практически. Не удивительно, что к отклеившимся подошвам обуви добавились неисправные ракеты, не способные подняться в космос.

К выше приведенным причинным факторам добавим застарелую болезнь, доставшуюся российскому менеджменту в наследство от социалистического периода. «Создание системы качества в России натывается еще на одну проблему, типичную для нашей страны, пишут Б.С. Алешин с соавторами. Она состоит в том, что инструкции пишутся для кого-то, а не для конкретного работника. Поэтому общепринятой ситуацией стало простое нарушение инструкций. Это принципиально недопустимо на предприятиях, использующих систему управления качеством». Не доверяя высшему менеджменту решение этой проблемы, Б.С. Алешин ищет поддержку на корпоративном уровне – «... при подготовке и создании системы качества в России полезно расширить сферу действия проблемы и рассмотреть вопрос о создании системы



Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344
ISI (Dubai, UAE) = 0.829
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 0.207
ESJI (KZ) = 3.860
SJIF (Morocco) = 2.031

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260

корпоративных стандартов, поддерживающей систему качества».

Б.С. Алешин – известный специалист в области управления, занимал самые высокие посты в российском правительстве и дело знает изнутри. Ему должна быть знакомой история с проблемой подготовки менеджеров, корнями уходящая в советские времена. Ее пытался решать А.Г. Аганбегян в бытность директором Института в системе СОАН СССР. Делал он это весьма серьезно, инициировав создание Совета директоров крупнейших предприятий Сибири. Внешне вопрос выглядел просто: экономист-управленец (тогда заморское «менеджер» не использовалось) являет собой «свободного художника», или его профессиональную подготовку необходимо выстроить как надстройку над производственно-ориентированном фундаменте, т.е. сначала профориентированное обучение, только потом экономическое образование. Формальное решение проблемы имелось в ведомственных вузах, где уже в названиях выпускающих кафедр связывались экономическая и производственная составляющие, например, в вузах МПС кафедра называлась «Экономика на транспорте». [5]

Дискуссия у А.Г. Аганбегяна закончилась ожидаемо – большинство посчитало целесообразным экономическую подготовку связать с производственной спецификой. Только так ей можно придать необходимый уровень конкретности. Реформы 1990-х годов разработанную схему отменили, привели подготовку менеджеров у нас в соответствие с порядком, установленным у них, чью экономику определила в качестве эталона. Алогичность экономической политики не скрывали, напротив, превозносили. Абсолютизация в науке не допустима, как тормоз научного творчества. Тем не менее, признавая необходимость переходного этапа, пришедшие во власть экономисты в учителя взяли тех, кто по учебникам истории знал о том, что надо делать во время перехода. Хотели на счет «раз-два» оказаться в постиндустриальной экономике, минуя развитую индустриальную. При всех дефектах социалистической индустриализации, она стала объективным историческим фактом за две пятилетки, а за пять «пятилеток» даже реиндустриализацию не сумели осуществить. В итоге вернулись к прежней логике развития. Локомотивами индустриального прогресса сделали ВПК и Роскосмос, надеясь, что они потянут за собой развитие остальной промышленности. Но, не будучи уверенными в способности остальных справиться с новыми задачами, ибо и старые они не выполняют, власть призвала ВПК развернуть производство ассортимента массового народного потребления в целях удовлетворения бытовых потребностей населения.

Одним из основных правил управления качеством специалисты считают возвращение в

исходные позиции, если процесс не пошел. Поэтому реставрацию прошлой модели экономического подъема надо записать в актив власти. К этому бы еще приложить и принцип последовательности в реализации социалистического императива о единстве теории и практики. Советские вилперсоны из Политбюро решения не разрабатывали. Они их согласовывали и принимали. Проекты решений готовились профессионалами, консультантами, «субподрядчиками» и «инициаторами», у них были ученые АН СССР и наиболее успешные руководители производства. Случайный человек в промышленные отделы обкомов партии, ЦК КПСС попасть мог, только оказавшись Штирлицем. Был налажен партийный и народный контроль. Естественно не совершенный, но действенный. Разложение стартовало тогда, когда с приходом М. Горбачева его ставленники объявили себя и учеными, и опытными производственниками, и пророками, утратив критическую способность. Эйфория чувств замутила разум. Диалектика в управлении уступила место стремлению найти существующий пример, что породило перерождение диалектического мышления, выстроенного на базе исторической конкретности истинного знания, в примитивный эклектизм Е. Гайдара и К°.

На закономерном стремлении А. Аганбегяна с сотоварищами объединить научное познание экономики со здравым смыслом и практически выверенным опытом, смысла либеральная абстрактная фантазия.

Критерием уровня предметно-ориентированных знаний служит качество управления соответствующей областью предметной реальности.

Парадокс экономического управления заложен в специфике движения общественного производства. Чтобы управлять со знанием дела, нужны теоретические, следовательно, общие научные знания, продуцируемые экономической наукой, но управлять практически всегда приходится отдельно взятым предприятием, замыкающим экономическую цепочку. В этом смысле экономическое управление выступает уже как искусство, оно сродни медицине, принцип которой также внешне прост: определяем болезнь, но лечим больного, поэтому алгоритмы хороши в процессе теоретического обучения врача, однако они ограниченно применимы в лечении больного. Нечто близкое у экономического управления и с модой. Высокая мода определяет стиль, цветовое предпочтение, специфику формы изделия, характер его сочетания с отделкой и



Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

фурнитурой, тип материала. Что же касается отдельно взятого изделия, то его конкретность утверждается заказчиком, исходя из конституции и финансовых возможностей. Обычно считают, что мода закрепощает, не согласны. Мода предоставляет как раз достаточно свободы действий в заданных параметрах. Она испытывает культурное развитие личности потребителя. Есть свобода и у управляющего предприятием, в том числе и при определении отношения к качеству продукции. Мечта управляющего получить качество за счет сокращения издержек, мечта понятная, ибо в противном случае придется поднимать цену реализации, что неправильно с точки зрения теории управления качеством. Авторитетный японский специалист по менеджменту И. Исикава неоднократно говорил, что безнравственно говорить о повышении цены при повышении качества продукции, так как повышение качества связано со стабилизацией производства, уменьшением дефективности, издержек, а, следовательно, с уменьшением себестоимости и цены. По мнению И. Исикавы, о росте цены оправдано судить только в том случае, когда потребитель получает изделие нового технического уровня [6].

В условиях плохой организации переходного периода к современной высокотехнологической экономике, отягченного рецессией в мировом масштабе и западной политикой санкций в отношении России, вряд ли реалистично рассчитывать на профессиональную ответственность конкретного производителя за качественность производимой продукции. Нравственность родилась раньше товарного производства, однако затем экономическое развитие поставило нравственность под свой контроль, закрепив новое соотношение идеологически. Нравственное развитие только в романах контролируется внутренними силами персонажей. В экономике нравственность существует подобно драгоценному камню в тисках зажима перстня. Почему в стандартах ИСО сделан упор на три точки приложения сил – ответственность руководителя, снижение издержек и кадровую политику? Есть три «золотые истины» качественной политики в управлении качеством [6]:

- невежество – первопричина всех бед в управлении, в экономике прежде всего;

- качество – источник доходов, так как сопряжено с сокращением производственных потерь, кроме того оно гарантирует экономическую стабильность, способствует повышению имиджа;

- бережная политика в отношении профессионально подготовленных кадров, такие люди – главное богатство любого производства.

Правила действуют, когда нет никакого резона их не соблюдать – себе дороже каждое нарушение. У нас, в условия селективного контроля за правилами, редкие производители следуют правилам, значительно больше действуют по понятиям, то есть

под прикрытием несовершенства правил и договоренности с чиновниками. И здесь мы можем сформулировать суть политического момента, как руководители любили говорить еще не очень давно. Итак, что мы имеем?

Первое, совсем неслучайно экономическую теорию отцепили от политики, политическую экономию нейтрализовали в экономической науке. Богу – богово, кесарю – кесарево. Очень уж Гайдару и олигархам понравился американский экономический либерализм, причем отразили они его специфически. Свободу предпринимательства приняли «на ура», а об американских драконовских мерах за нарушение правил экономической деятельности забыли народу рассказать. Не выгодно было. Вспоминать стали лишь после того, как все поделили, и встал вопрос о перераспределении продуктов приватизации.

В стремлении очистить экономическую теорию от политической нагрузки была скрыта практическая, управленческая составляющая. Экономическое управление отделили от предметной специфики производства, чтобы было как в теоретической механике, физике, химии. Следующим шагом за упразднением политической экономии и приоритета в управлении производством его предметной направленности стало вознесение экономического управления в качестве универсального фактора.

Экономические управляющие сделали законодателями порядка в развитии производства. В Россию в 1990-е понаехало немало экономических советников и консультантов, активизировался едва ли не главный финансовый спекулянт Сорос. Спрашивается, зачем все это нужно было и кому выгодно? Ответ не столь сложен – эти перемены обеспечивали прикрытые переходом от политики управления качеством производства к политике манипулирования качеством. Параметры качества стали определять экономические управляющие, естественно, исходя из управленческих интересов. К. Маркс показательно назвал попытку экономиста Прудона разобраться в философских основах нищеты «нищетой философии». Либеральные экономисты наступили на те же «экономические» грабли, что и их французский предшественник. Результат оказался тем же. Убрав предметную определенность, экономисты – управляющие реставрировали схоластическую философию «реалистов». Вместо движения к конкретности истинного знания они абсолютизировали абстракцию общих идей.

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Экономическая наука призвана реконструировать объективную, предметно определенную реальность, а не быть производителем удобных для расчета знаний. Так функции науки и философии трактовали в Средние века теологи. Впрочем, по-видимому, именно в подобном статусе науки есть особая заинтересованность, иначе как объяснить уход от объективизации критериев научных оценок.[7]

«Качество» - философская категория, которая вместе с «количеством» образует диалектическую пару, то есть они взаимозависимы. В одной из своих публикаций мы выделили три фундаментальных признака «качества»:

- «качество» является системой определяющих свойств явления;

- в определении «качества» всегда имплицировано количество в одном из своих проявлений – цельность, интенсивность;

- отражая предметное многообразие мира, качество воспроизводит в себе объективность различия явлений, оно структурировано.

«Управление качеством» - понятие политической экономики, оно допускает вариативность разработки, но в пределах объективности характеристик качества. Манипуляция качеством представляет собою свободное от действительных характеристик определение признаков качества в общем, - теоретическом и частном, - практическом масштабах. В экономической теории до 1950-х годов не существовало специфической процедуры для оценки затрат на качество. Господствовал «традиционный подход к определению «оптимальной» стоимости качества». 100%-ное соответствие продукта ТУ считалось недостижимым, поэтому цену качества заложили в после покупную перспективу. Полагали, что расходы потребителя на эксплуатацию товара обратно пропорциональны качеству товара. Они уменьшаются по мере качественности товара, стремясь к нулю. Появилось понятие «оптимального уровня качества». Оно соответствовало минимуму стоимости качества для поставщика и потребителя. Общие затраты определялись как сумма затрат производителя и потребителя.

Новая экономическая реальность сложилась в 1970-е годы под непосредственным влиянием научно-технической революции. Возросла техническая сложность продукта, увеличился гарантийный срок. Произошедшие изменения заставили отказаться от упрощенной модели определения затрат на качество. Родилась концепция стоимости качества, опирающаяся на уменьшение за счет более рационального финансирования затрат на качество и снижения общих затрат на производство продукта. Экономике пытались сделать экономной. Акцентирование в управлении качеством сместилось в сторону решения общих задач развития производства, его стандартизации. Г. Тагути вообще

назвал мерой качества его стоимость и привел следующие расчеты: одна стирка рубашки обходится в 250 йен, обычно за время службы рубашку стирают 80 раз. Расходы на прачечную составляют 20 000 йен. Если смогут пошить рубашку, мнущуюся и загрязняющуюся в два раза медленнее, то экономия потребителя достигает 10 000 йен. Предположим, новая рубашка производителю обойдется на 1000 йен больше, а реализация увеличится на 2 000 йен, то производитель получит в доход 1000 йен, потребитель выгадает 8000 йен. Общество же будет иметь экономию в 9000 йен плюс сокращение расходов экологической направленности, так как меньше будет отходов от стирки.

Мы не против манипулирования качеством. В определенных границах эта вынужденная мера, свидетельствующая об ограниченности познавательных и иных возможностей. Теория не должна быть консервативной, но манипулирование качеством – тактический уровень управления в отличие от стратегической ценности и значимости управления качеством. Манипулирование – один из инструментов управления, и оно обязано оставаться частным, изменяющимся делом в системе управления качеством.

Второе, что нужно иметь в виду, анализируя перспективу частного самоконтроля качества. Частная инициатива обусловлена общей политической и экономической ситуацией. Социализм можно было построить в отдельно взятой стране, обеспечить конкурентную способность социализма оказалась в данное историческое время невозможным. Капитализм еще силен. Такая же ситуация ждет и частных производителей. Качественный товар он выпустит. Сможет ли работать устойчиво в среде, которая не созрела для подобной практики.

Качественный товар мало уметь производить. Он должен быть востребован массовым покупателем, а такой расклад – уже социально-экономическая политика. Качественную продукцию хотят иметь все и всегда. Только – это абстрактное желание. Оно существует как мечта, сказка. Лишь по мере обретения абстрактными пожеланиями статуса конкретности реальных возможностей сложатся благоприятные условия для приоритетности «хорошего вкуса», и покупатель будет искать качественный товар, а не глядеть с завистью в корзину богатого, но явного меньшинства. В отношениях производителя с покупателем к тому же есть свои поля Хиггса. В природе, проходя через

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

них, частицы наделяются массой и превращаются из частиц энергетических в частицы «вещественные». На рынке товаров, изделие проходит через поля продавцов различного ранга и обретает нереальную цену, которую рекламируют как настоящую, соответствующую качеству. Пока отечественный рынок не будет приведен к нормальному рыночному состоянию, что придется ждать очень долго, заинтересованности в производстве качественного товара не будет. Вполне допустимо полагать, что среди российских производителей немало честных предпринимателей, имеющих искреннее желание накормить, одеть и обуть сограждан как можно лучше. Только кто им это позволит сделать. Рынок их отторгает в качестве «нарушителей конвенции». Законодатели примут законы в согласии с порядком и ценой лоббирования – оно существует легально; чиновники внесут свои комментарии посредством рекомендаций, указаний и т.п. И на рынке, словно в средневековом Багдаде, будет снова все спокойно.

Разумеется, на нашем рынке имеется некоторая ниша, ею пользуется наиболее уважаемая часть среднего класса. Ниша незначительная по причине тощего социального слоя и его неустойчивости в условиях волатильности развития экономики. Тем не менее, данный сектор есть, и под его запросы производители качественной продукции, к примеру, колбасы по 1500 рублей за килограмм, обуви за 5 тысяч и более, костюмов от 15 тысяч, также существуют. Но какое отношение этот рыночный эксклюзив имеет к характеристике нашей экономики в целом? Разве, служит тем самым исключением из правил, что только их подтверждают. Проблема статуса производителя качественного товара – национального масштаба и потенциал отдельных, относительно благополучных страто, к ней относится как судьба пассажиров, спасающихся в лодке, после того, что сделал шторм с их большим кораблем. [8]

Б.С. Алешин приводит схему затрат на качество, разработанную в TQM (рис. 1).

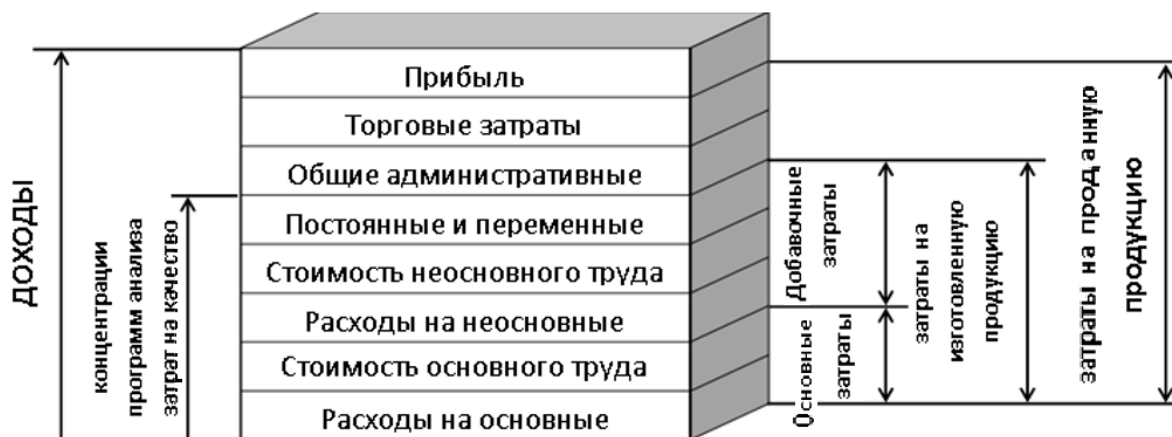


Рисунок 1 - Структура доходов и затрат.

Представленную схему нужно читать в двух вариантах – европейско-американско-японском и российском. У них рынок более трехсот лет. За это время сложился баланс рыночных факторов, и производители к нему приспособились. Возможно соотношение факторов и не идеальное, но оно отражает объективно позиции на рынке производителя, продавца и покупателя. Про наш рынок мы сказали не все, однако главное выделили. У нас власть на рынке у посредников и спекулянтов, часто предстающих в одном лице. Именно с ними связаны коррупционеры-чиновники. Поэтому пропорции, показанные в правой стороне схемы, на нашем рынке выглядят иначе. Особенно в части затрат на проданную продукцию. Эта часть – клондайк для всех кормящихся на рынке, и головная боль для настоящих тружеников. Просто так от своих преимуществ еще никто не отказывался. Без урегулирования рынка никакие благие намерения не найдут качественную дорогу к покупателю, ибо известно куда ведет такая дорога. Основными причинами отсутствия цивилизованного рынка потребительских товаров являются:

- слабое развитие рыночной инфраструктуры, межрегиональной и межотраслевой товаропроводящей сети и коммерческих связей со странами ближнего и дальнего зарубежья;

- несовершенство законодательства в области производства, экспорта и импорта российской продукции. Учитывая комплексный и многоплановый характер проблем данной группы, необходимы кардинальные меры для их решения, включая государственную поддержку, как это делается в зарубежных странах.

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Так, например, признание правительствами Китая, Турции и некоторых других стран легкой промышленности стратегической отраслью позволило им довольно быстро превратить устаревшие производства в современные и способствовать мощному развитию в этих странах сырьевого, химического и машиностроительного комплексов. [9]

В России в последние годы со стороны государства предпринимаются некоторые шаги по нормализации ситуации в легкой промышленности. Правительство Российской Федерации предоставило ряд преференций предприятиям отрасли. Уже третий год в страну ввозится технологическое оборудование при нулевых импортных пошлинах и без НДС. Действует механизм субсидирования процентных ставок по кредитам на закупку сырья и материалов. С 2014 года этот механизм распространен на кредиты, получаемые на техническое перевооружение. Оказывается поддержка и стимулирование экспортеров промышленной продукции путем возмещения из федерального бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, получаемым на производство экспортной продукции. Хотя и не большие, выделяются средства из федерального бюджета на проведение НИОКР в интересах легкой промышленности. Общая сумма выделенных средств из бюджета на развитие отрасли за период 2014-2016 годы составила 561,64 млн.рублей.

Эффективность преференций: - каждый рубль, вложенный в отрасль в виде субсидий по кредитам, обеспечивает дополнительные поступления в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды от 6 до 7 руб., а по отдельным предприятиям – от 20 до 30 рублей

Проведены оперативно-профилактические мероприятия «Контрафакт» по пресечению незаконного оборота товаров легкой промышленности. В частности, в 2016 году в результате было выявлено более 700 преступлений, по которым материальный ущерб по возбужденным уголовным делам составил более 2,7 млрд. рублей. В ходе расследования уголовных дел наложен арест на имущество стоимостью более 73 млн. руб., изъято имущества, денег, ценностей и добровольно погашен причиненный ущерб в сумме более 57,6 млн. рублей.

Во многих субъектах Российской Федерации действует и более широкий перечень льгот, в том числе по налогам на имущество, на землю и другие.

Вместе с тем существующие преференции и решаемые в той или иной степени проблемы отрасли на федеральном и региональном уровнях пока недостаточны для того, чтобы устранить влияние негативных факторов на развитие отрасли и превратить ее в конкурентоспособный и саморазвивающийся сектор экономики страны, а отечественным производителям укрепить свои позиции на внутреннем рынке и на равных конкурировать на мировом рынке не только со

странами ЕС и США, но и с производителями Китая, Турции, Индии и ряда других стран.

Отсюда ключевая задача – ускоренная качественная модернизация отрасли и поддерживающих ее инфраструктур с использованием кластерных подходов, широкого применения лучших мировых и отечественных достижений в области техники и технологии текстильного, швейного, мехового и кожевенно-обувного производства, в том числе нанотехнологий и нанопродуктов.

Социальные и кадровые проблемы обусловлены состоянием качественной составляющей кадрового потенциала, которая на многих предприятиях находится в зоне критических величин, а у некоторых - уже за ними.

Ухудшающаяся ситуация в профессиональной и квалификационной подготовке рабочих кадров, низкая заработная плата и престижность труда приводят к ежегодному сокращению численности, в основном, молодых и перспективных работников в возрасте до 30–40 лет. Только за десятилетия (с 1990 по 2008 год) численность сократилась в 3 раза, а за последующие девять лет – в 2,8 раза, что обусловило падение объемов выпуска продукции. При этом принимаемые меры по антикризисному управлению убыточных предприятий со стороны органов государственного управления и руководства не смогли повлиять на ход развития структурных диспропорций в отрасли.

Не решение проблем данной группы существенно скажется на возможности отрасли в подъеме ее экономики и в увеличении производства конкурентоспособной продукции в объемах, необходимых для обеспечения национальной безопасности страны. [10]

Кроме того, все вышеперечисленные проблемы усугубляются воздействием мирового финансового кризиса. В условиях кризиса легкая промышленность, как никто, начинает ощущать на себе его действия. Даже те предприятия, которые за последние годы добились положительных результатов в инновационном развитии, уделяя значительное внимание модернизации производства, уже вынуждены и будут вынуждены в ближайшие годы сокращать объемы производства и отказываться от долгосрочных вложений. Это обусловлено возникшими трудностями, связанными с привлечением банковских кредитов (доля заемных средств в оборотных средствах за последние годы достигла 40 процентов), с одной стороны, увеличением объемов официального

Impact Factor:

ISRA (India)	= 1.344	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 0.829	РИИЦ (Russia)	= 0.207	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 3.860	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 2.031		

импорта, контрафактной и контрабандной продукции, падением спроса и замедлением реализации многих видов товаров, сокращением рабочих и специалистов – с другой стороны. На отдельных предприятиях стали возникать задержки с выплатой заработной платы от 2 недель до 1,5 месяцев, начались временные приостановки работы и по оценке экспертов к концу 2017 года возможно сокращение численности работающих на 10-15 процентов. Особенно это касается трех федеральных округов – Центральный ФО, Приволжский ФО, Южный ФО, являющихся наиболее значимыми в социальном плане. Структура капитала отрасли, будучи сконцентрирована в этих округах, делает их территории наиболее критичными с точки зрения последствий углубления спада производства, что увеличивает значимость социальных последствий, вытекающих от остановки производств. Доля российского товара на внутреннем рынке снизится еще в большей степени и может составить в 2018 году менее 20 процентов.

Изменить сложившуюся ситуацию можно, только разработав и реализовав антикризисные меры, направленные на активизацию инновационной деятельности, повышение эффективности производства на новом технико-технологическом уровне и на создание благоприятных условий, обеспечивающих стабильный по годам рост объемов выпуска конкурентоспособных товаров.

Отрадно, что состоявшееся совещание 24 августа 2017 в Рязани «О мерах по развитию лёгкой промышленности» с участием представителей власти, руководителей предприятий торговли и учёных при личном участии Президента РФ В.В. Путина вынудило их – участников – дать ответы президенту на неудобные вопросы о причинах неудовлетворительного состояния лёгкой промышленности и о невыполнении тех задач, которые были сформулированы в 2013 году в г. Вологда на аналогичном совещании и практически с теми же участниками. Хочется верить, что у муниципальных, региональных и федеральных ветвей власти уменьшится синдром глухоты и желание бойкотировать выполнение ими же предложенных задач, так как обязательно президент проверит и спросит о причинах их невыполнения. Во всяком случае, такая уверенность появилась у большинства участников этого совещания, потому что президент на Восточном Экономическом Форуме, который состоялся 8-9 сентября 2017 года во Владивостоке на закрытом совещании в жёсткой форме, потребовал у ответственных за срыв аналогичных мероприятий по Дальнему Востоку, что спровоцировало увольнение и освобождение от должности тех должностных лиц, которые больше всего не реализовали поставленные перед ними задачи. Такая уверенность у нас обусловлена тем, что положение лёгкой промышленности архи плохо и может привести к катастрофе не только экономической, но и социальной. Все эксперты

объективно высказали своё мнение на предложенные им анкеты с факторами, чтобы ответить на главный вопрос, вынесенный в заголовок – «Быть или не быть легкой промышленностью?». Другое дело, что их видение по данной проблеме может быть субъективным и, конечно, имеет право быть. Но, исследователь сам должен принять решение о полученных результатах априорного ранжирования, руководствуясь мнением других учёных-исследователей о идентичных проблемах, сравнивая их с полученными и принимая решение о правомочности включения их в объект исследования. Такое решение требует компетентности не только самих экспертов-респондентов, но и глубокое знание о проблемах самими исследователями.

Радует тот факт, что все эксперты-респонденты единодушны в оценке роли ассортиментной политики и необходимости использования эффективных инновационных технологических решений, чтобы гарантировать производителям изготовление такой продукции, которая была бы востребована потребителями регионов ЮФО и СКФО и обеспечивала бы им получение эффективных технико-экономических показателей результатов их деятельности, а продукции – её востребованность не только на внутреннем, но что особенно важно, на зарубежных рынках. Вновь подтвердился тот факт, что имеются все основания доверять результатам априорного ранжирования, а разработанному авторами программному обеспечению по оценке компетентности участников опроса - долгую жизнь. Особенно оправдано такое использование программного обеспечения при оценке компетентности экспертов-респондентов, приглашаемые таможенными комитетами для их работы в таможенных комиссиях. Руководители таможни получают объективную оценку каждого эксперта-респондента по результатам их участия в работе таможенных комиссий, так как в этом случае эксперт не может не согласиться с полученной объективной оценкой об его компетентности, а таможенные комитеты получают методику их ранжирования, отдавая предпочтение наиболее квалифицированным и объективным экспертам, чтобы обеспечить поступление на отечественные рынки продукции только высокого качества, и гарантирующие безопасность потребителю.

Хотелось бы предупредить таможенные комитеты о поспешности принятия решений о компетентности экспертов, если у них нет объективной характеристики, полученной от

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344
ISI (Dubai, UAE) = 0.829
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 0.207
ESJI (KZ) = 3.860
SJIF (Morocco) = 2.031

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260

высококвалифицированных специалистов. Всё это предполагает корректное отношение не только к своим обязанностям, но и к приглашённым специалистам, создавая доверительную обстановку и заинтересованность в получении положительных результатов экспертизы. Если же подводить итоги об эффективности программного обеспечения для оценки компетентности участвующих в опросе респондентов, то исследователь имеет инструмент для выбора тех респондентов, мнение которых имеет высокую степень доверия, подтверждённую значением коэффициента конкордации (W), которое стремится к единице. Таким образом, подводя итоги об эффективности априорного ранжирования и разработанного авторами программного обеспечения, можно с уверенностью гарантировать всем заинтересованным сторонам достижения тех результатов, которые они ожидают, но при условии, что на всех этапах опроса и исследователь, и участники солидарны в главном: добиться таких результатов, которые были бы объективно значимыми и достоверными при проведении дальнейших исследований.[11]

Дорожная карта реализации стратегии развития легкой промышленности до 2025 года

В рамках плана реализации Стратегии предусмотрены сквозные мероприятия, реализуемые в течение всего периода действия Стратегии:

- ❖ поддержка создания и развития российских брендов одежды и обуви;
 - ❖ борьба с нелегальным и незаконным оборотом товаров легкой промышленности;
 - ❖ стимулирование экспорта в конкурентоспособных сегментах легкой промышленности;
 - ❖ сохранение кожевенных сырьевых ресурсов для собственного производства кожи и обуви;
 - ❖ формирование кадрового потенциала отрасли;
 - ❖ стимулирование НИОКР и трансфера технологий;
 - ❖ информационная и маркетинговая поддержка развития отрасли;
 - ❖ мониторинг эффективности реализации стратегии и корректировка плана
- кроме того, ряд стратегических инициатив будет реализован поэтапно:

Этап 1. Основные мероприятия реализуются в период 2015-2017 гг.:

- подготовка к реализации стратегии;
- стимулирование развития производства синтетического текстиля (синтетические ткани);
- стимулирование роста потребления технического текстиля;
- создание эко системы предприятий по производству технического текстиля и нетканых материалов в рамках кластеров / индустриальных парков;
- стимулирование спроса на специальную и защитную одежду и обувь;
- создание льготных условий для контрактного швейного и обувного производства;
- переориентация швейного производства на конкурентоспособные продукты с наличием выгодного доступа к материалам и низкой долей ручного труда;
- поддержка создания производственной инфраструктуры в рамках кластера обувной промышленности;
- обеспечение выгодного доступа производителей к функциональным компонентам одежды и обуви;
- стимулирование производства автомобильных кож и повышения степени локализации авто компонентов.

Этап 2. Основные мероприятия реализуются в период 2018-2022 гг.:

- формирование спроса на химические волокна;
- поддержка проектов по локализации производства химических волокон;
- стимулирование переработки отходов кожевенного производства и внедрения новых технологий по повышению экологической безопасности производства.

Этап 3. Мониторинг результатов и реализация сквозных инициатив в период 2023-2025 гг.

Детальный план реализации Стратегии с указанием перечня мероприятий, ожидаемых результатов, сроков и ответственных представлен в таблице № 1 [12]

Таблица 1

Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2025 года.

Наименование Стратегии:	Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2025 года
Наименование, дата и номер нормативного акта о подготовке Стратегии	Поручение Президента Российской Федерации от 3 июля 2008 года № Пр-1369 и поручение Правительства Российской Федерации от 15 июля 2008 года № ВП-П9-4244. и с учетом новых поручений президента РФ по итогам совещания «О мерах по развитию легкой промышленности в Российской Федерации», состоявшегося 24 августа 2017 года в г. Рязани

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Разработчик Стратегии	Министерство промышленности и торговли Российской Федерации				
Системные социально-экономические проблемы, решаемые Стратегией	<p>Техническая и технологическая отсталость легкой промышленности от зарубежных стран, выражаемая в высокой энергоемкости, сырьемкости и трудоемкости производства.</p> <p>Низкий уровень инновационной и инвестиционной деятельности отрасли, выражаемый в слабой конкурентоспособности отечественных товаров, в низкой доле инновационной продукции.</p> <p>Высокий удельный вес теневой экономики, ставший причиной усиления стратегической и товарной зависимости государства от зарубежных стран.</p> <p>Отсутствие цивилизованного рынка потребительских товаров, выражаемое в обострении конкуренции на внутреннем рынке между российскими и зарубежными товаропроизводителями.</p> <p>Социальная и кадровая проблема, проявляющаяся в ежегодном (примерно на 10процентов) оттоке рабочих кадров.</p>				
Цели и задачи Стратегии	<p>Цели: интенсификация инновационного развития и технологического прорыва текстильной и легкой промышленности России, обеспечение эффективного соответствия объемов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу российского и мирового рынков, повышения национальной значимости отрасли и ее имиджа в мировом сообществе.</p> <p>Основные задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение конкурентного уровня материально-технической базы на основе технического перевооружения и модернизации производства, внедрения прорывных технологий и создания новых высокопроизводительных производств, обеспечивающих решение проблем технологической и товарной зависимости отрасли от зарубежных стран; - повышение конкурентоспособности и увеличение объемов выпуска наукоемкой продукции; - усиление борьбы с теневым производством и с несанкционированным импортом с целью увеличения доли российских товаров на внутреннем рынке к 2020 году минимум до 50 процентов, повышения экономической и стратегической безопасности государства. - обеспечение к 2020 году роста экспорта продукции в 4,2 раза, объем которого может составить более 3,5 млрд. долл. США, вовлечение организаций легкой промышленности в международное разделение труда; - разработка эффективных механизмов стимулирования инвестиционной и инновационной активности, повышения эффективности НИОКР и развитие наукоемких производств; - создание основы для углубления процессов кооперации, интеграции и развития межтерриториальной и межотраслевой организации взаимодействия субъектов науки, промышленности и малого предпринимательства; - формирование цивилизованного потребительского рынка и рыночной инфраструктуры, развитие межрегиональной и межотраслевой товаропроводящей сети, коммерческих связей со странами ближнего и дальнего зарубежья; - развитие системы воспроизводства трудовых ресурсов, подготовки и переподготовки рабочих, менеджеров и управленческих кадров, способных умело вести производство и бизнес в условиях открытого рынка. 				
Целевые индикаторы и показатели	Индикаторы	2014	2016	2020	2025
	1. Темпы роста товарной продукции в % к предыдущему периоду	107,4	111,3	111,7	109,6
	в % к 2008 году	107,4	136,6	193,9	314,8
	2. Количество вновь разработанных технологий, в т.ч. мирового уровня	5	8	15	24
	3. Количество патентов, удостоверяющих новизну технологических решений	7	13	20	37

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

	4. Доля инновационной продукции в общем объеме выпуска, %	8	16	29	46
	5. Доля отечественной продукции в объеме продаж товаров легкой промышленности на внутреннем рынке, %	19,8	24,2	33,4	50,5
	6. Доля теневого оборота, %	41,6	31,0	21,6	10
	* Данные по инновационному сценарию развития отрасли				
Мероприятия, обеспечивающие реализацию стратегии	<p>Повышение конкурентных преимуществ легкой промышленности, спроса и покупательских предпочтений, техническое регулирование.</p> <p>Техническое перевооружение и модернизация производства, институциональные преобразования.</p> <p>Развитие инновационной деятельности легкой промышленности.</p> <p>Защита внутреннего рынка и российского производителя от незаконного теневого оборота товаров, формирование цивилизованного рынка потребительских товаров, создание справедливых условий для конкуренции российской и импортной продукции.</p> <p>Совершенствование системы обеспечения легкой промышленности сырьевыми ресурсами.</p> <p>Развитие трудовых ресурсов, сохранение имеющихся кадров, привлечение молодых специалистов и рабочих.</p> <p>Законодательные аспекты, касающиеся совершенствования таможенно-тарифного регулирования, кредитно-финансовой и налоговой политики; институциональные преобразования, нормативно-правовые акты, необходимые для развития межтерриториальной и межотраслевой кооперации.</p>				
Сроки и основные этапы реализации	<p>Первый этап: (2014-2016 гг.)</p> <p>Реализации конкурентных преимуществ, которыми обладает легкая промышленность, а также быстрореализуемых инновационных проектов, созданных на основе имеющегося научно-технического задела. На данном этапе планируется продолжение действия принятых нормативно-правовых актов и экономических мер, гибкое применение таможенно-тарифной политики. Одновременно будут создаваться институциональные условия и технологические заделы, обеспечивающие на следующем этапе системный перевод экономики отрасли в режим инновационного развития.</p> <p>Второй этап: (2016-2020гг.)</p> <p>Переход экономики отрасли на новую технологическую базу, основанную на развитии малоотходных и безотходных технологических процессов, совершенствование организации производства и управления. В этот период будет осуществлена масштабная реализация пилотных и мега-проектов, связанных с притоком иностранных и государственных инвестиций, в том числе за счет развития частно-государственного партнерства.</p> <p>Предполагается создание конкурентоспособных производственных систем, развитие устойчивых кооперационных связей, межтерриториальной и межотраслевой кооперации.</p>				

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

	Третий этап: (2021-2025гг.)	Фаза выхода отрасли на заданную динамику инвестиционной и инновационной активности, достижение целей и экономических показателей Стратегии. Будут созданы основы для сокращения разрыва отрасли в технологическом развитии от зарубежных стран, для увеличения ее вклада в ВВП к 2020 году не менее чем в 2,0 раза, для повышения национальной значимости и имиджа отрасли в мировом сообществе.
Объемы и источники финансирования	Затраты на реализацию Стратегии, всего в том числе:	– 145,63 млрд. руб.
	- собственные средства	– 65,22 млрд. руб.
	- привлеченные средства	– 62,91 млрд.руб.
	- средства <i>федерального бюджета</i>	– 10,96 млрд.руб.
	- средства субъектов Федерации	– 6,54 млрд.руб.
Распределение средств	Субсидии, всего,	– 8,92 млрд. руб.
	в т.ч. на возмещение процентных ставок по привлеченным кредитам на:	
	закупку сырья	– 4,44 млрд. руб.
	техническое перевооружение	– 3,52 млрд. руб.
	стимулирование экспортеров товаров	– 0,96 млрд. руб.
	Средства на реализацию пилотных инвестиционных проектов	– 44,32 млрд. руб.
	Средства на техническое перевооружение	– 89,05 млрд. руб.
	Средства на реализацию ВИП-проектов	– 1,58 млрд. руб.
	Затраты на НИОКР	– 1,75 млрд. руб.
Ожидаемые результаты	<ul style="list-style-type: none"> * создание высокотехнологичного сектора российской экономики и инновационных основ для повышения темпов экономического роста легкой промышленности, увеличения ее доли в общем объеме промышленного производства до 2,5 процентов в 2025 году; * ежегодное повышение производительности станочного парка оборудования минимум на 15процентов., выработки в расчете на одного работника в среднем на 18 процентов, прирост числа прибыльно работающих организаций – на 10 процентов; * рост производства конкурентоспособной наукоемкой продукции в объемах, максимально удовлетворяющих потребности различных слоев и категорий населения, ведомственных структур и субъектов хозяйствования; * снижение технологического отставания и товарной зависимости отечественной промышленности от передовых стран, повышения национальной безопасности государства; * увеличение доли российских товаров (одежды, трикотажа и обуви) на внутреннем рынке к 2025 году до 50,5 процентов, доли инновационной продукции в общем объеме до 46 процентов; * рост экспорта конкурентоспособной наукоемкой продукции в 4,0 раза, вовлечение организаций легкой промышленности в международное разделение труда, расширение возможностей для равноправного международного сотрудничества в сфере высоких технологий; * повышение степени надежности защиты населения от влияния негативных факторов (техногенных и природных аварий и катастроф, быстро распространяющихся инфекций и биотерроризма, возможных террористических актов, производственного травматизма, вредных выбросов в окружающую среду) * улучшение экологии окружающей среды; * обеспечение поступлений (налогов от прибыли, НДС) в бюджеты всех уровней за период 2014–2025 годы в объеме 523,4 млрд. руб. (что в 3,6 раза превысит размер расходов на реализацию Стратегии); * индекс рентабельности продаж продукции в 2025 году составит в текстильном и швейном производстве 8,3%, производстве кожи, изделий из кожи и обуви – 13,5% 	

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

	<p>против 4,7% и 8% в 2014 году соответственно по производствам, срок окупаемости финансовых затрат на реализацию Стратегии (период возврата) из всех источников – 1,86 года;</p> <ul style="list-style-type: none">* воспроизводство трудовых ресурсов, повышение уровня профессионального образования сохранение и создание новых, в том числе инновационных рабочих мест в легкой промышленности и в смежных с ней отраслях промышленности около 1-го млн. человек;* повышение среднемесячной заработной платы к 2025 году против уровня 2014 года в 3,6 раза, улучшение условий труда и культуры производства;* создание цивилизованного рынка потребительских товаров, равных конкурентных условий на внутреннем рынке для производимой в России и импортируемой продукции, наведение дисциплины во внешней торговле (на таможене) и с незаконным производством внутри страны (контрафактом).* повышение имиджа легкой промышленности во внешне-экономической деятельности России и на мировых рынках.
--	--

Если покупательская удовлетворенность формируется за счет уровня производителя, т.е. его тестовый уровень формируется ценовой доступностью товара, который предлагается ассортиментным рядом, естественно, качеством, и за счет уровня потребителя, т.е. его тестовый уровень предполагает наличие культуры обслуживания покупателей, привлекательностью товара, покупательской удовлетворенностью, и, конечно, платежеспособностью самих потребителей, то респонденты, принявшие участие в опросе, считают, что потребительская удовлетворенность будет обеспечиваться при надежности товара, его ценовой доступностью, наличия у покупателей возможности совершать покупки, т.е. их платежеспособностью. Естественное качество продукции, разнообразие ассортиментного ряда, привлекательность решением дизайна, т.е. соответствовать моде, продукция должна иметь достаточно продолжительный гарантийный срок, и что интересно, все респонденты единодушны в том, чтобы производители боролись за уважительное отношение к ним покупателей, завоевывать их доверие и желание совершать покупку именно продукции этих предприятий, т.е. бренд и имидж остаются востребованными всегда, что в совокупности решает основную задачу-обеспечивает потребителей отечественной продукцией в рамках импортозамещения. [13]

Критерии оценки конкурентоспособности предприятия легкой промышленности с помощью разработанного авторами программного обеспечения впервые позволили формализовать роль экспертов - респондентов по признаку их компетентности к рассматриваемой проблеме. Необходимость в таком подходе обусловлена желанием иметь объективную оценку компетентности с учетом не только мнения приглашаемой стороной экспертов-респондентов к участию в опросе, но и с помощью оценочного

Результаты опроса экспертов по оценке конкурентоспособности предприятия и

конкурентоспособности товара легкой промышленности (таблица 2) хотя и получили значение коэффициента конкурентности (W) в пределах 0,4-0,6, но исключив еретиков, то есть тех респондентов, мнение которых не совпадают с мнением большинства других экспертов, мы обнаружили приятный факт, что мнение и тех респондентов, чей авторитет не вызывает сомнений, и тех которых программа отнесла к еретикам, имеют однозначное или близкое мнение, что факторы, характеризующие их влияние на конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность товара идентичны, и они могут использоваться в дальнейших исследованиях при оценке этой самой конкурентоспособности предприятий, предполагая, что ему по силам изготавливать импортозамещающую продукцию для потребителей регионов ЮФО и СКФО. При этом, производители имеют все основания эти критерии, а именно: соотношение качества товара и издержек его производства и маркетинга; темпы роста объема продаж; затраты на инновации; производительность труда; уровень партнерских отношений заинтересованными участниками производства импортозамещаемой продукции; затраты на 1 рубль реализованной продукцией, и главным критерием; средневзвешенной по товарному ассортименту конкурентоспособностью товара считать востребованными.

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

Таблица 2

Результаты опроса респондентов о влиянии факторов на конкурентоспособность предприятия и конкурентоспособность товара.

Мнение эксперта Факторы	Характеристика участников опроса			
	Мнение участников опроса без еретиков, т.е. мнение которых не совпадает с большинством участников опроса			
	Студенты	Специалисты	Все участники опроса	Согласованное мнение респондентов
1	3	1	3	3
2	1	6	1	1
3	4	11	4	4
4	2	7	2	2
5	10	16	10	10
6	12	3	12	12
7	6	26	6	6
8	11	8	11	11
9	7	27	7	7
10	5	13	5	5
11	8	18	8	8
12	13	28	13	13
13	16	9	16	16
14	15	23	15	15
15	17	20	17	17
16	21	19	21	21
17	18	2	18	18
18	19	4	19	19
19	20	31	20	20
20	22	29	22	23
21	24	10	24	24
22	26	22	26	25
23	25	21	25	26
24	23	25	23	22
25	27	5	27	27
26	14	17	14	14
27	28	24	28	28
28	29	30	29	29
29	30	15	30	30
30	31	12	31	31
31	9	14	9	9

Окончание таблицы 2

Мнение эксперта Факторы	Характеристика участников опроса			
	Мнение участников опроса с еретиками			
	Студенты	Специалисты	Все участники опроса	Согласованное мнение респондентов
1	1	1	1	1
2	2	4	2	2
3	4	6	4	4
4	3	3	3	3
5	6	23	7	6
6	7	8	6	7

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИИ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

7	9	13	9	9
8	12	22	14	8
9	5	15	5	5
10	13	16	19	16
11	16	17	18	17
12	26	28	27	10
13	10	11	11	11
14	20	27	25	27
15	8	26	13	13
16	31	21	31	31
17	11	15	12	12
18	13	5	8	14
19	21	31	26	15
20	15	20	20	18
21	14	18	16	20
22	29	24	28	28
23	27	29	30	21
24	19	25	22	19
25	23	10	21	23
26	18	14	15	24
27	24	9	17	25
28	25	19	24	26
29	30	12	29	29
30	28	7	23	30
31	22	2	10	22

Но при этом все эксперты-респонденты были единодушны в том, что конкурентоспособность предприятия будет стабильнее во времени, если доля предприятия на рынке спроса будет стабильной. Во всяком случае не будет уменьшаться во времени, если будет ему гарантирована доходность инвестиций и, конечно, обеспечиваться устойчивая рентабельность совокупных активов легкой промышленности, занятых производством импортозамещающей продукцией. Оправдано мнение всех экспертов, что на конкурентоспособность предприятия влияет и устойчивый товарооборот на основе прямых договорных связей с реализаторами продукции этих самых предприятий. [14]

Согласны мы с ними и в вопросе о роли высококвалифицированных кадров, что конечно, хотя и нашло свое отражение в опросном листе в виде одного критерия – коэффициента текучести кадров – но не вызвало у экспертов, с сожалением, озабоченности из-за ликвидации лицеев, колледжей, на базе которых и готовили высококвалифицированных рабочих и руководителей среднего звена – мастеров, техников, механиков, технологов, занятых обслуживанием не только инновационного технологического процесса, но и инновационного оборудования. И совсем грустно, что практически прекратилась подготовка инженерно-технических кадров, мотивируя всё

это отсутствием в их востребованности, хотя сами руководители предприятий в недоумении. Есть и обратная сторона этой ситуации, а именно, что руководители устранились от подготовки этих самых высококвалифицированных специалистов через целевую подготовку в колледжах и в вузах, не желая нести затраты на эту самую подготовку, забывая, русскую пословицу: «Скупой платит дважды». Огорчительно и тот факт, что большинство руководителей предприятий считают, что все само собой разрешится, но если сапожника, швею-мотористку, скорняжника можно подготовить на рабочих местах, то подготовить ведущего инженера - руководителя и организатора производства для наполненных технологических процессов с эффективным инновационным решением, маловероятно.

Наиболее значимыми факторами респондентами были обозначены:

X₁ Соотношение качества товара и издержек его производства и маркетинга

X₂ Производительность труда

X₄ Затраты на 1 рубль реализованной продукции

X₃ Коэффициент опережения производительности труда по отношению к росту заработной платы

X₉ Прибыль единицы реализованной продукции

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	ПИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

X₅ Средневзвешенная по товарному ассортименту конкурентоспособность товара

X₆ Количество ассортиментных групп на предприятии

X₈ Степень удовлетворённости каждой ассортиментной группы

X₇ Доля ассортиментной группы в общем объёме производства

X₁₃ Безубыточность единицы реализованной продукции

X₁₇ Оценка уровня партнёрских отношений с заинтересованными сторонами предприятия,

значимыми факторами эксперты посчитали:

X₁₀ Условно-переменные затраты на единицу реализуемой продукции

X₁₁ Условно-постоянные расходы на единицу реализованной продукции

X₁₂ Весомость суммарной расценки на единицу реализуемой продукции

X₁₅ Темп роста объёмов продаж

X₁₈ Доля предприятия на рынке

X₁₉ Доходность инвестиций

X₂₀ Рентабельность совокупных активов

X₂₁ Затраты на инновации

X₂₄ Материалоотдача, и

не значимыми респонденты назвали следующие факторы:

X₁₄ Запас финансовой прочности от объёма реализуемой продукции

X₁₆ Превышение допустимого уровня запасов готовой продукции

X₂₂ Коэффициент обеспеченности собственными средствами

X₂₃ Коэффициент использования производственных мощностей

X₂₅ Доля сертифицированной продукции в соответствии с международными стандартами серии ИСО

X₂₆ Снижение уровня материалоёмкости

X₂₇ Доля инновационных товаров

X₂₈ Товарооборот, допускающий прямые связи

X₂₉ Коэффициент равномерного поступления товара на рынки сбыта

X₃₀ Износ основных средств

X₃₁ Коэффициент текучести кадров

Заключение

Вновь хочется вспомнить ещё одну русскую пословицу: «Что пока гром не грянет, мужик не перекрестится». Неужели обязательно наступить на грабли, получить осязаемый удар по лбу и закричать – «Фу, вспомнил название этого инструмента, что это грабли». Смешно и грустно, и все же верим в здравый смысл, что

истина дороже и правда восторжествует – мы сможем реанимировать эту самую легкую промышленность, что и подтвердили эксперты – респонденты, проявив единодушие, по основным критериям оценки конкурентоспособности предприятий легкой промышленности. Перечень поручений президента РФ по итогам совещания «О мерах по развитию легкой промышленности в Российской Федерации», состоявшегося 24 августа 2017 года в г. Рязани, приведены ниже.[15]

1. Правительству Российской Федерации:

а) предусмотреть при формировании проекта федерального бюджета на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов предоставление государственной поддержки предприятиям лёгкой промышленности ежегодно в объёмах не ниже уровня 2017 года.

Доклад – до 15 октября 2017 г. и до 15 января 2018 г.;

б) предусмотреть в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы формирование подпрограммы, направленной на обеспечение лёгкой промышленности качественным сельскохозяйственным сырьём, а также реализацию противоэпизоотических мероприятий в целях ликвидации гиподерматоза крупного рогатого скота.

Срок – 1 февраля 2018 г.;

в) рассмотреть вопрос об установлении на федеральном уровне льгот по налогу на имущество организаций в отношении движимого имущества в целях стимулирования модернизации производства и обеспечить внесение соответствующих изменений в законодательство Российской Федерации;

г) принять меры по смягчению в рамках двусторонних международных соглашений с центральными ветеринарными органами зарубежных стран ветеринарных требований, предъявляемых к кожевенному сырью, ввозимому на территорию Российской Федерации;

д) определить реализацию тонкой и полутонкой шерсти, длинного льняного волокна перерабатывающим предприятиям, расположенным на территории Российской Федерации, в качестве обязательного условия предоставления государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям, осуществляющим производство данной продукции, и обеспечить внесение соответствующих изменений в нормативные правовые акты;

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	РИИЦ (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

е) предусмотреть внесение в законодательство Российской Федерации изменений, направленных на развитие системы обеспечения прослеживаемости оборота товаров легкой промышленности.

Срок – 25 декабря 2017 г.;

ж) рассмотреть вопрос о целесообразности введения утилизационного сбора в отношении обуви;

з) совместно с акционерным обществом «Российский экспортный центр» представить предложения по содействию развитию экспорта российской продукции легкой промышленности, в том числе путём компенсации затрат, связанных с выходом названной продукции на внешние рынки.

Доклад – до 20 ноября 2017 г.

Ответственный: Медведев Д.А.

2. Генеральной прокуратуре Российской Федерации, ФТС России, ФСБ России, МВД России, Росфинмониторингу, Роспотребнадзору с учётом ранее данных поручений принять дополнительные меры по выявлению и пресечению незаконного ввоза на территорию Российской Федерации, производства и оборота на территории Российской Федерации продукции лёгкой промышленности, в том числе контрафактной.

Срок – 1 февраля 2018 г.

Ответственные: Чайка Ю.Я., Булавин В.И., Бортников А.В., Колокольцев В.А., Чиханчин Ю.А., Попова А.Ю.

3. Росстату, Минпромторгу России, ФТС России совместно с отраслевыми союзами (ассоциациями) разработать методику расчёта доли незаконно произведенного на территории Российской Федерации и незаконно ввезённого на территорию Российской Федерации товара в розничном товарообороте.

Срок – 25 декабря 2017 г.

Ответственные: Суринов А.Е., Мантуров Д.В., Булавин В.И.

критерия – коэффициента конкордации (W) - значение которого изменяется от 0 до 1. И если $W=0-0,5$ – то это отсутствие у них согласованности с мнением тех экспертов, у которых значение коэффициента конкордации (W) стремиться к 1, что подтверждает их высокую компетентность и возможность их дальнейшее участие в качестве экспертов-респондентов.

Важно, чтобы было желание у всех заинтересованных сторон по безусловной реализации намеченных мероприятий с целью реабилитации предприятий лёгкой промышленности в России.

References:

- (2008) Quality management of competitive and in-demand materials and products: Monograph / Yu. Mishin [et al.]; under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov.- Mine: Publishing house GOU VPO SRSUES, 2008. - 654 p.
- (2012) Managing production of competitive products in demand: / V. T. Prokhorov [et al.]; under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov; VPO SRSUES. - Novocherkassk: SRSPTU (NPI), 2012. - 280 p.
- Davtyan, G. G., Prokhorov V. T., Osina T. M., Reva V. D., Korablina S. Volkova, G. Yu., Tikhonova N. In. (2016) Possible product concept for import substitution of products of light industry enterprises of the regions of the SFD and skfo/ Integration of Russian science into the world: structural transformations and perspective directions of development, 30-31 may 2016, Saint-Petersburg. SPb.: Publisher "Kultinformpress", 2016. – p. 69 to 76
- Davtyan, G. G., Prokhorov V. T., Osina T. M., Reva V. D., Korablina S. Volkova, G. Yu., Tikhonov N. In. (2016) On the relationship between the volume of sales of enterprises of light industry with its price on their strong financial position/ Integration of Russian science into the world: structural transformations and perspective directions of development, 30-31 may 2016, Saint-Petersburg. SPb.: Publisher "Kultinformpress", 2016. – p. 83-90
- Reva D. V., Davtian, G. G., Korablina S. Yu., Prokhorov V. T., Osina T. M., Tikhonova N.V. In. (2016) Creating conditions for import substitution shoes in the regions of SFD and NCFD //Leather and fur in XXI century: technology, quality, ecology, education: proceedings of the XII International scientific-

Impact Factor:

ISRA (India) = 1.344	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 0.829	PIHHI (Russia) = 0.207	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 3.860	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 2.031	

- practical conference. – Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM, 2016. P. 320-327
6. Reva D.V., Davtian, G. G., Korablina S. Yu., Prokhorov V. T., Osina T. M., Tikhonova N. In (2016) On the impact of product policy and innovative solutions in the production of import-substituting shoes for consumers in the regions of SFD and NCFD //Leather and fur in XXI century: technology, quality, ecology, education: proceedings of the XII International scientific-practical conference. – Ulan-Ude: publishing house of ESSUTM, 2016. with 374-382.
 7. (2012) The impact of cash flow on the efficiency of the cluster formed on the basis of the Shoe enterprises of the southern Federal district and NCFD/ walnut L. H. [and others]; under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov. – Mines: FGBOU VPO SRSUES, 2012. – 354 p.
 8. Evseeva, K. G., Zagrebely S. A., Prokhorov V. T., Osina T. M., Korablina S. Volkova, G. Yu., Tikhonova N. In. (2016) The relationship of the assortment policy and cluster formation for filling regional markets of the SFD and NCFD import-substituting shoes/ Integration of Russian science into the world: structural transformations and perspective directions of development, 30-31 may 2016, Saint-Petersburg. SPb.: Publisher "Kultinformpress", 2016. – p. 102-107.
 9. Evseeva, K. G., Zagrebely S. A., Prokhorov V. T., Osina T. M., Korablina S. Volkova, G. Yu., Tikhonova N. In. (2016) The relationship of the assortment policy and cluster formation for filling regional markets of the SFD and NCFD import-substituting shoes/ Integration of Russian science into the world: structural transformations and perspective directions of development, 30-31 may 2016, Saint-Petersburg. SPb.: Publisher "Kultinformpress", 2016. – p. 102-107
 10. D.V. Reva, V. T. Prokhorov (2016) a New approach to the assessment of the manufacturability of the workpiece-top shoes in the choice of effective method of manufacturing a Shoe// II international scientific and practical conference "Models of innovative development of textile and light industry based on the integration of University science and industry. Education–science–production" : collection of articles. 23-25 March 2016; M-in the way. and science of Russia, Kazan. NAT. issled. tekhnol. Univ. of Illinois – Kazan : Publishing house of KAZAN state technical University, 2016. – p. 289-312
 11. K.G. Evseeva, S. Y. Korablina V. T. Prokhorov, L. N. Rezvanova N. Tikhonova (2016) About the benefits of innovative technologies to segment markets competitive and popular shoes// II international scientific and practical conference "Models of innovative development of textile and light industry based on the integration of University science and industry. Education–science–production" : collection of articles. 23-25 March 2016; M-in the way. and science of Russia, Kazan. NAT. issled. tekhnol. Univ. of Illinois – Kazan : Publishing house of KAZAN state technical University, 2016.– p. 341-349
 12. D. V. Reva, Y. S. Korablina V. T. Prokhorov, I. G. Narozhnaya, N. Tikhonova (2016) Formation of import-substituting assortment of shoes for domestic markets // II international scientific-practical conference "innovative development Models for textile and light industry based on the integration of University science and industry. Education–science–production" : collection of articles. 23-25 March 2016; M-in the way. and science of Russia, Kazan. NAT. issled. tekhnol. Univ. of Illinois – Kazan : Publishing house of KAZAN state technical University, 2016. – p. 364-371.
 13. (2015) Advertising as a tool of prodvijenie philosophy of quality of production of competitive products/ Kononenko E. V., [et al.]; under the General editorship of doctor of technical Sciences, Professor V. T. Prokhorov; the Institute of service sector and entrepreneurship (branch) don state technical University Shakhty: ISS and E (branch) DGTU, 2015, – p. 623.
 14. The range and assortment policy : monograph / T. V. Prokhorov, T. M. Osina, E. V., Kononenko, et al. (2015) under the General editorship of Dr. sci. Sciences, Professor V. T. Prokhorov, Institute of the service sector and entrepreneurship (Phil.) Feder. the state budgets. educ. companies higher. professional education "don state technical. Univ" in Shakhty Growth. region. (ISO and E (branch) DGTU). – Novochoerkassk: SRSPTU (NPI), 2015. – p. 503.
 15. Reva D. V., Prokhorov V. T., Mishin Y. D., Korablina S. Y., Osina T. M., Tikhonova N. In. (2016) What action needs to be the most effective to their implementation provoked to restore credibility to the domestic light industry// "New technologies and materials of light industry" – XII international scientific-practical conference with elements of scientific school for students and young scientists: Collection of articles. – Kazan, KAZAN technological University, 2016 – p. 45-52.

