

*На правах рукописи*

**АСТАПОВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ**

**ФОРМИРОВАНИЕ КООПЕРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ  
СБОРОЧНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА  
НА ОСНОВЕ ОБЛАСТИ КОМПРОМИССА**

Специальность 08.00.05

Экономика и управление народным хозяйством  
(экономика, организация и управление предприятиями,  
отраслями, комплексами – промышленность)

**Автореферат**

диссертации на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Самара - 2010

Работа выполнена на кафедре экономики негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Международный институт рынка».

Научный руководитель:  
доктор экономических наук, профессор  
Богатырев Владимир Дмитриевич.

Официальные оппоненты:

доктор экономических наук, профессор  
Ладошкин Альберт Иванович,

кандидат экономических наук, доцент  
Курилов Кирилл Юрьевич.

Ведущая организация – государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева» (г. Красноярск).

Защита состоится «23» апреля 2010 года в 10 часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.215.01 при государственном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева» (СГАУ) по адресу: 443086, Самара, Московское шоссе, 34.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке СГАУ.

Автореферат разослан «19» марта 2010 года.

Ученый секретарь  
диссертационного совета,  
доктор экономических наук

М. Г. Сорокина

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

### **Актуальность исследования.**

На сегодняшний день крупные промышленные комплексы вносят значительный вклад в валовой внутренний продукт России, оказывают существенное влияние на уровень и темпы развития российской экономики. Деятельность промышленных комплексов непосредственно определяется эффективностью их кооперативных стратегий, определяющих взаимодействия с контрагентами и связанных с формированием и функционированием производственной цепи, начиная от поставщиков первых уровней передела и заканчивая предприятиями торгово-сбытовой сети, реализующими готовую продукцию конечным потребителям.

Взаимодействие с поставщиками обуславливает цены, объемы поставок, качество, а, значит, оказывает существенное влияние на издержки и прибыль промышленного комплекса. Взаимодействие с торгово-сбытовой сетью, в свою очередь, обуславливает объемы продаж, цены, ассортимент готовой продукции, что определяет производственную программу промышленного комплекса, загрузку его производственных мощностей, движение оборотных средств, а в экономическом плане – его выручку и прибыль. Таким образом, вне зависимости от того, кто является контрагентом промышленного комплекса, кооперативные стратегии требуют сбалансированных согласованных усилий в направлении повышения эффективности взаимодействия, так как они являются ключевыми при реализации миссии и целей промышленного комплекса.

В условиях мирового финансового кризиса особая роль должна отводиться развитию сборочных промышленных комплексов в России, так как именно сборочные производства являются более гибкими к адаптации и применению новых технологий, а также могут более быстро реагировать на изменение спроса потребителей. В связи с этим, необходимо провести анализ функционирования сборочных промышленных комплексов и предложить инструменты и методы оптимизации их работы. Причем важно исследовать процессы управления сборочными промышленными комплексами с учетом специфики, присущей им в условиях российской экономики, так как только учет особенностей позволит найти пути совершенствования системы управления с учетом взаимодействия с торгово-сбытовой сетью и поставщиками.

Вопросы стратегического и тактического управления рассматриваются в работах отечественных ученых Л.И. Абалкина, К.А. Багриновского, Г.Б. Клейнера, Э.М. Короткова, Д.С. Львова, В.Л. Макарова. Среди зарубежных авторов необходимо выделить труды Р.Л. Акоффа, И. Ансоффа, К. Друрри, П. Друкера, М.Х. Мескона, М. Портера. Однако представленные в литературе методы и модели управления не учитывают особенности формирования и функционирования производственных цепей крупных промышленных комплексов. Кроме того, рассматриваемые ими кооперативные стратегии, как правило, не используют инструменты количественного планирования, реализации, контроля и корректировки, адаптированные для практического использования.

В тоже время, следует отметить, что разработкой количественных инструментов управления в организациях, в том числе в промышленных комплексах, занимались А.А. Ашимов, С.М. Баркалов, В.Н. Бурков, Г.М. Гришанов, В.Г. Засканов, В.В. Кондратьев, Н.Н. Моисеев, Д.А. Новиков, которые внесли значительный вклад в развитие теории управления организационно-экономическими системами. Однако предлагаемые ими инструменты управления организационно-экономическими системами являются общими и не адаптированы для сборочных промышленных комплексов, так как не учитывают зависимость их финансово-хозяйственных результатов от показателей, характеризующих деятельность контрагентов – уровней наценки торговой сети, сроков кредиторской задолженности, объемов поставок и технологических коэффициентов, сроков окупаемости проектов по модернизации оборудования, сбытовых стратегий.

Таким образом, важной и актуальной задачей являются разработка и внедрение прикладных инструментов и количественных моделей управления сборочными промышленными комплексами, учитывающих особенности их взаимодействия с поставщиками и предприятиями торгово-сбытовой сети.

**Объект исследования.** Сборочные промышленные комплексы.

**Предмет исследования.** Инструменты и методы управления сборочными промышленными комплексами при взаимодействии с поставщиками и торгово-сбытовой сетью.

**Область исследования.** Инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях, в отраслях и комплексах (п. 15.4 паспорта специальности).

**Цель работы.** Повышение эффективности функционирования сборочного промышленного комплекса путем разработки кооперативной стратегии с использованием количественных моделей и методики, учитывающих взаимодействие с поставщиками и торгово-сбытовой сетью.

Для достижения сформулированной цели в работе решаются следующие задачи:

1. Исследование процессов функционирования сборочных промышленных комплексов в условиях российской экономики, корпоративной и кооперативной стратегий, выявление особенностей и тенденций развития.

2. Анализ подходов согласования взаимодействия и использования области компромисса в теории управления организационными системами; анализ возникновения и эволюции формы и содержания термина область компромисса в литературе по экономике и управлению.

3. Анализ взаимодействия сборочного промышленного комплекса, поставщиков и предприятий торгово-сбытовой сети с учетом особенностей финансового и операционного циклов, необходимости синхронизации материальных, финансовых и информационных потоков.

4. Разработка методики формирования кооперативной стратегии на основе области компромисса.

5. Формирование взаимосвязанных моделей принятия управленческих решений для сборочного промышленного комплекса, поставщика компонентов, предприятия торгово-сбытовой сети.

6. Разработка методики построения области компромисса для формирования кооперативной стратегии промышленного комплекса с учетом поведения поставщиков компонентов и предприятий торгово-сбытовой сети.

7. Практическая реализация предложенных методик и моделей на примере ОАО «АВТОВАЗ».

8. Анализ устойчивости кооперативной стратегии при отклонениях существенных параметров деятельности сборочного промышленного комплекса на примере ОАО «АВТОВАЗ».

**Методологическая и теоретическая основа диссертационного исследования.**

В работе использованы труды отечественных и зарубежных ученых и практиков, посвященные двум проблемам: проблеме, связанной с управлением на сборочном промышленном предприятии; и проблеме, связанной с активным поведением участников организационно-экономических систем.

При решении поставленных задач в работе были использованы методы экономики и менеджмента: моделирование, агрегирование, нормирование, планирование, построение сценариев, анализ чувствительности, а также экономико-математический аппарат теории управления организационно-экономическими системами.

**Научная новизна.**

В ходе исследования были получены новые научные результаты:

1. Разработана методика формирования кооперативной стратегии, позволяющая количественно определить долгосрочные и взаимовыгодные условия взаимодействия сборочного промышленного комплекса с его контрагентами (с. 40-58).

2. Сформирована совокупность моделей принятия управленческих решений сборочным промышленным комплексом, поставщиками компонентов и предприятиями торгово-сбытовой сети, которые позволяют определять их поведение по установлению наценок и продолжительностей задолженности отсрочек платежей с учетом взаимосвязи их финансовых и операционных циклов (с. 76-96).

3. Предложена методика построения области компромисса между сборочным промышленным комплексом и поставщиком компонентов и между сборочным промышленным комплексом и предприятием торгово-сбытовой сети, обеспечивающая выполнение производственного плана, соблюдение экономических интересов всех контрагентов и устойчивость взаимодействия (с. 97-98).

**Теоретическая и практическая значимость работы.**

В результате проведенного исследования существующие в теории менеджмента подходы по формированию эффективных систем управления промышленными комплексами и существующие в теории управления организационно-экономическими системами механизмы согласования разнона-

правленных интересов дополнены методикой формирования количественных параметров кооперативной стратегии, взаимосвязанными экономико-математическими моделями принятия управленческих решений сборочным промышленным комплексом и его контрагентами и методикой построения области компромисса. Разработанный в работе подход формирования кооперативной стратегии сборочного промышленного комплекса позволяет увеличить совокупную прибыль всех участников экономической системы за счет реализации наиболее эффективного варианта взаимодействия, наладить регулярное движение финансовых и материальных потоков.

Положения диссертации могут быть использованы в учебном процессе по следующим дисциплинам по специальности «Менеджмент организации»: «Управленческие решения», «Исследование систем управления».

**Реализация результатов работы.** Материалы исследований были реализованы автором на ОАО «АВТОВАЗ» при разработке стратегии взаимодействия с поставщиками компонентов и предприятиями торгово-сбытовой сети с 2006 по 2009 годы.

#### **Апробация результатов исследования.**

Результаты исследования докладывались на:

1. Восьмой международной научно-практической конференции «Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов» (Пенза, 2008 г.).

2. Четвертой международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы современного социально-экономического развития» (Самара, 2009 г.).

3. Международной конференции «Развитие предприятий, отраслей, регионов России» (Пенза, 2009 г.).

4. Четвертой международной научно-практической конференции «Логистика и экономика ресурсосбережения и энергосбережения в промышленности» (Самара, 2009 г.).

5. Шестой Всероссийской школе-семинаре молодых ученых «Управление большими системами» (Ижевск, 2009 г.).

Соискатель имеет 11 опубликованных работ по теме диссертации, в том числе опубликованных в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, определенных Высшей аттестационной комиссией – 3.

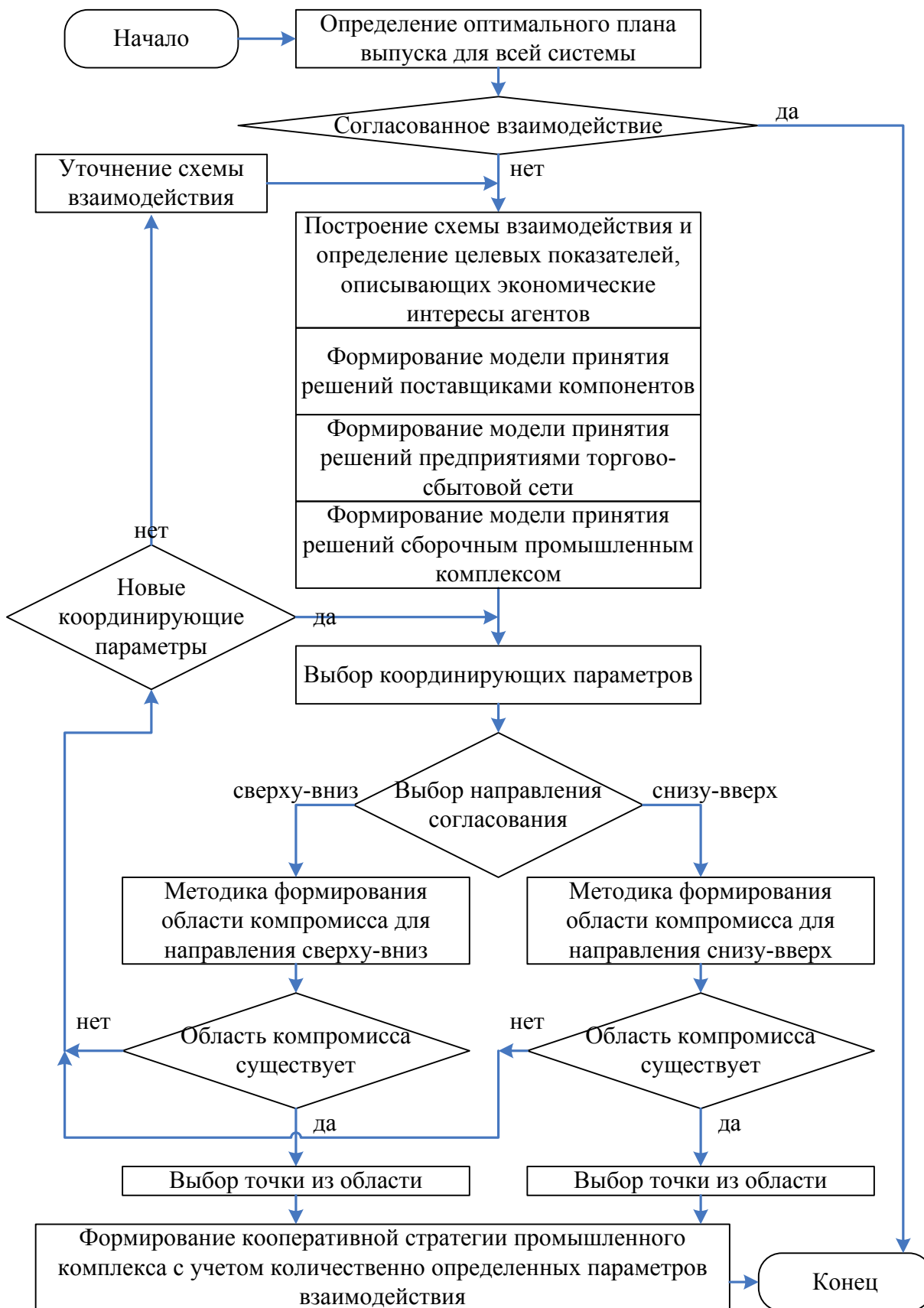
#### **Объем и структура работы.**

Работа состоит из введения, трех глав, перечня использованной литературы. Содержание диссертации изложено на 154 страницах, работа содержит 5 таблиц, 55 рисунков. Список литературы – 104 наименования.

### **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

**Во введении** изложены цель и задачи исследования, обоснована их актуальность, описаны объект и предмет, область исследования, научная новизна работы, теоретическая и практическая значимость.

**В первой главе** проведен анализ понятий территориально-производственный комплекс, холдинг, концерн, материнская компания, отрасль, отраслевой и межотраслевой промышленный комплекс.



**Рисунок 1 - Методика формирования кооперативной стратегии**

Выявлены особенности функционирования промышленного комплекса: в производственную цепь включены сторонние по отношению к промышленному комплексу предприятия, ядром цепи является холдинг или материн-

ская компания, предприятия цепи естественно группируются и укрупняются путем слияний и поглощений конкурентов или контрагентов в концерн. Рассмотрены участники, взаимодействующие с промышленным комплексом в рамках единой производственно-сбытовой сети: подрядчики, поставщики, дилеры, дистрибьюторы и другие.

В корпоративной стратегии выделены конкурентная, портфельная и кооперативная стратегии. Рассмотрены элементы этих стратегий. Осуществлена постановка задачи выбора кооперативной стратегии.

Проведен анализ подходов согласования взаимодействия и использования области компромисса в теории управления организационными системами; анализ возникновения и эволюции формы и содержания термина область компромисса в литературе по экономике и управлению, выявлены тенденции использования области компромисса в теории управления при разработке кооперативных стратегий. Дано авторское определение области компромисса – это множество существенных условий взаимодействия агентов системы, обеспечивающих оптимальное и устойчивое состояние. Под устойчивостью системы понимается равновесие по Нэшу, под оптимальным состоянием – стратегии поведения всех агентов системы, при которых обеспечивается максимум некоторого критерия оценки ее функционирования, например, рентабельности продаж. Определены основные принципы и этапы построения области компромисса, взаимодействие агентов системы при ее формировании и использовании.

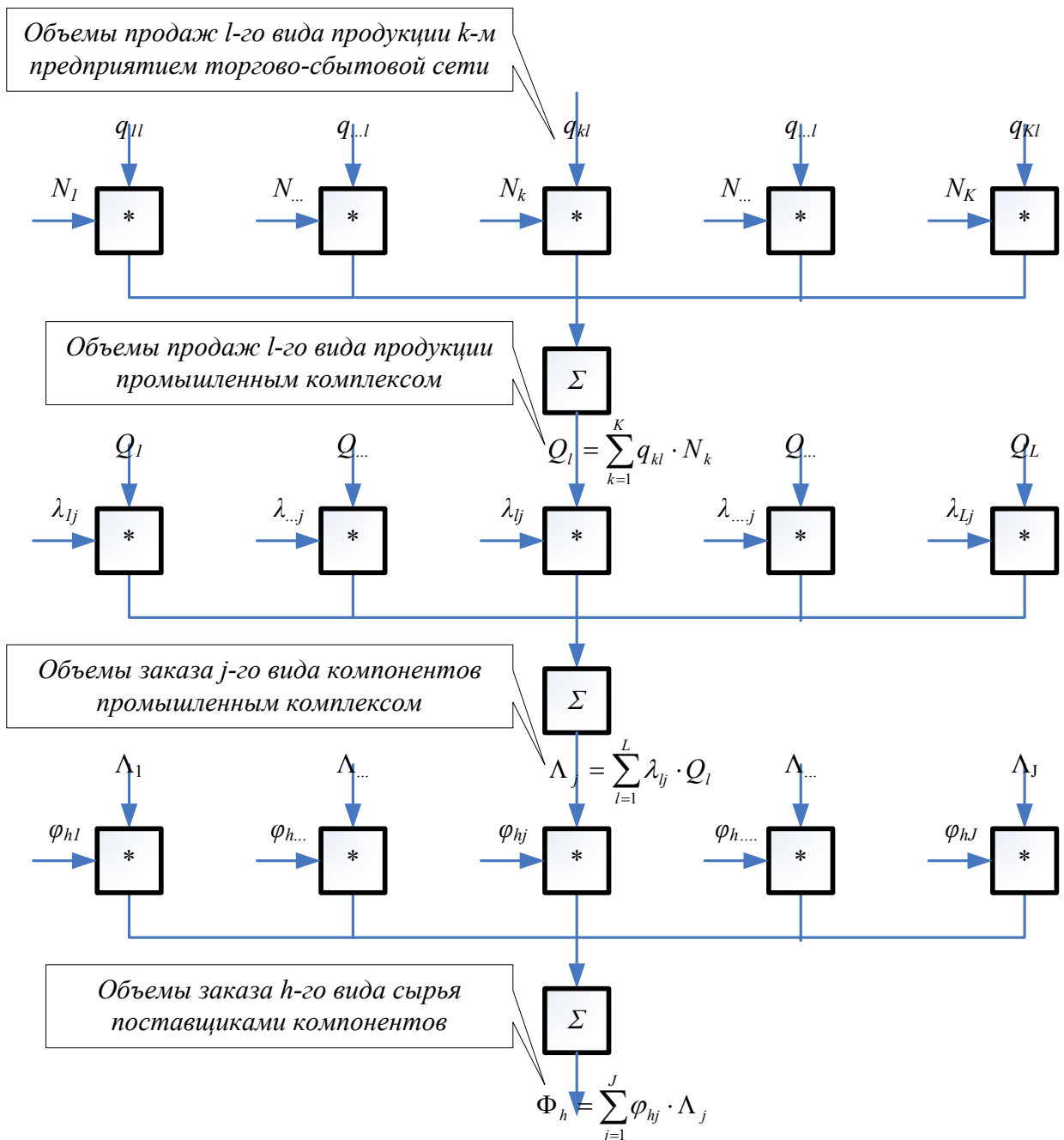
Разработана методика формирования кооперативной стратегии, которая позволяет согласовать одноуровневое взаимодействие между сборочным промышленным комплексом, поставщиками компонентов и предприятиями торгово-сбытовой сети, количественно определяя границы области компромисса, необходимой для ведения переговоров и принятия экономических решений (Рисунок 1). По сравнению с представленными в литературе подходами согласования взаимодействия методика адаптирована для использования сборочными промышленными комплексами и имеет ряд особенностей:

1. Методика позволяет определить количественные параметры кооперативной стратегии сборочного промышленного комплекса на основе подхода согласования взаимодействия с построением областей компромисса одновременно для всех предприятий производственной цепи.

2. Кооперативная стратегия, обеспечивающая согласованность экономических интересов, формируется с условием того, что взаимодействие является одноуровневым, то есть все участники организационно равноправны – отсутствует центр и подчиненные.

3. Методика адаптирована для сборочных промышленных комплексов, на которых сборка готовой продукции представляет собой основное производство и сконцентрирована в материнской компании, устанавливающей условия взаимодействия для прочих предприятий производственной цепи.





**Рисунок 2 – Схема расчета потребностей в материальных запасах на протяжении всей производственной цепи**

4. Для упрощения расчета количественных параметров предлагается использовать метод агрегирования, при котором множество участников системы представлено тремя агентами – сборочным промышленным комплексом, агрегированным в один субъект поставщиками компонентов и агрегированным в один субъект предприятиями торгово-сбытовой сети.

5. Схема согласования взаимодействия упрощена для производств с постоянной отдачей от масштаба, имеющих линейный вид издержек.

6. В качестве координирующих параметров впервые предложено использовать продолжительности взаимных кредиторской и дебиторской задолженностей, а также торговую наценку.

7. Даны рекомендации по согласованию взаимодействия между сборочным промышленным комплексом, поставщиками компонентов и торговой сетью при отсутствии области компромисса.

**Во второй главе** исследованы основные материальные, финансовые и информационные потоки и разработана укрупненная схема взаимодействия сборочного промышленного комплекса, поставщиков и предприятий торговой-сбытовой сети. Рассмотрена система планирования материальных потребностей (СПМП) и на ее основе разработана обобщенная схема расчета потребности в компонентах, сырье и материалах при зависимом спросе. Обобщенная схема включает в себя определения потребности в готовой продукции в зависимости от объемов продаж предприятий торговой-сбытовой сети, на основе объемов продаж готовой продукции рассчитываются необходимые объемы поставляемых компонентов, а с учетом этих объемов рассчитываются объемы производства и заказа сырья у поставщиков более низкого уровня передела (Рисунок 2).

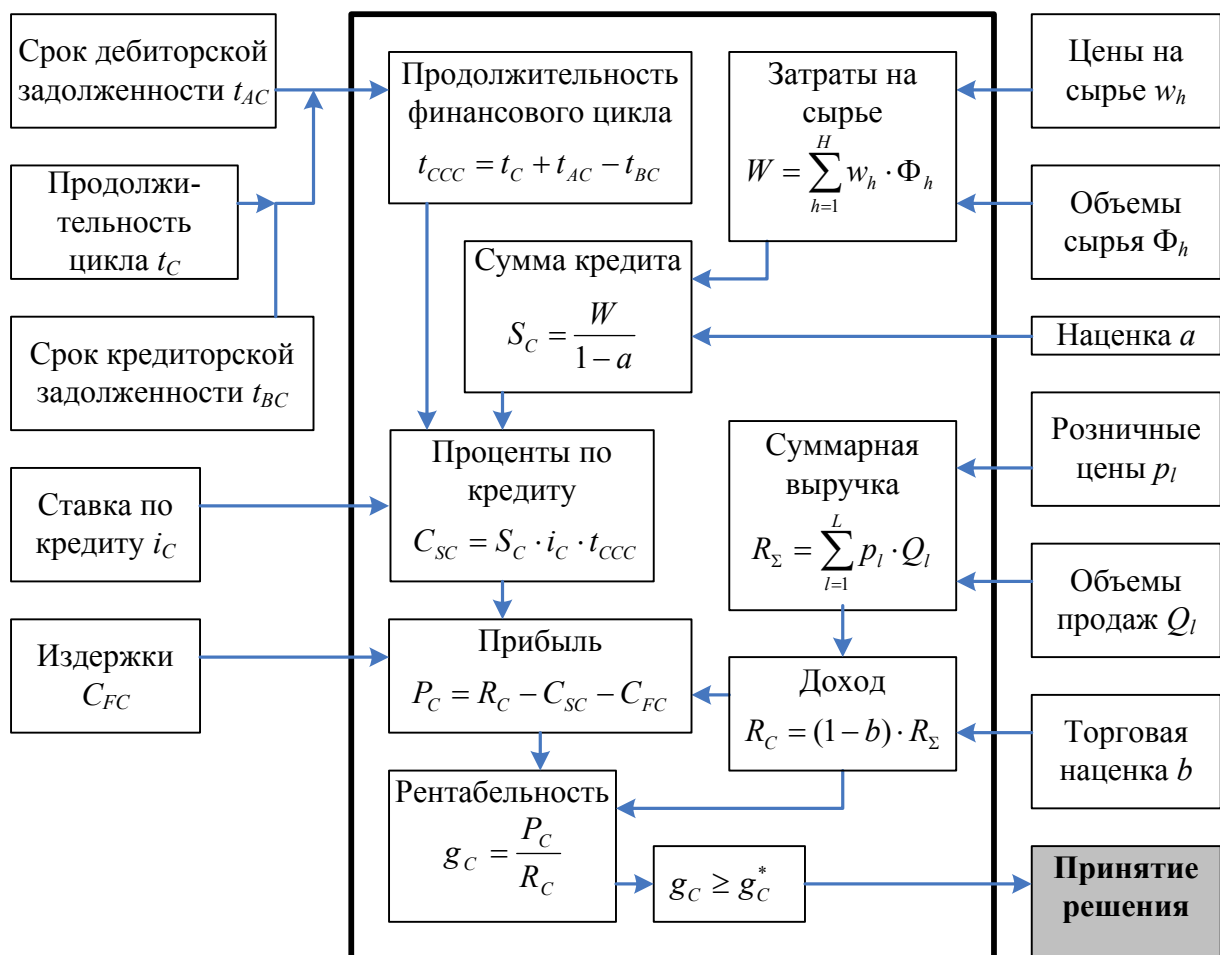
Также рассмотрены такие важнейшие характеристики деятельности промышленного предприятия, как показатели продолжительности операционного и финансового циклов. Разработана единая схема взаимосвязи операционных и финансовых циклов сборочного промышленного комплекса, поставщиков и предприятий торговой-сбытовой сети.

Выбраны целевые показатели, определяющие полезность участников взаимодействия, для сборочного промышленного комплекса – это рентабельность продаж, для поставщика компонентов и предприятия торговой-сбытовой сети – это срок окупаемости проекта модернизации основных средств.

Сформированы модели принятия управленческих решений предприятием торговой-сбытовой сети и поставщиком компонентов, позволяющие анализировать сроки окупаемости проектов по модернизации их основных средств (торговой площадки и производственного оборудования соответственно) в зависимости от объемов инвестиций, объемов продаж, уровня наценки, сроков кредиторской и дебиторской задолженности.

Сформирована модель принятия управленческих решений промышленным комплексом, определяющая зависимость рентабельности продаж от наценок в торговой сети и у поставщиков, а также от сроков взаимных кредиторских и дебиторских задолженностей (Рисунок 3).

Из данной модели видно, что, с одной стороны, промышленный комплекс регулирует отношения инвесторов предприятий торговой-сбытовой сети к участию в обновлении основных фондов и в реализации заданных объемов готовой продукции путем установления одинаковых для всех наценки  $b$  и сроков платежа  $t_{AC}$  дней, которые бы обеспечивали приемлемую окупаемость. С другой стороны, промышленный комплекс регулирует отношения инвесторов предприятий поставщиков к участию в обновлении основных фондов и в поставке заданных объемов компонентов путем установления одинаковых для всех наценки  $a$  и сроков оплаты  $t_{BC}$  дней, которые бы также обеспечивали приемлемую для них окупаемость.



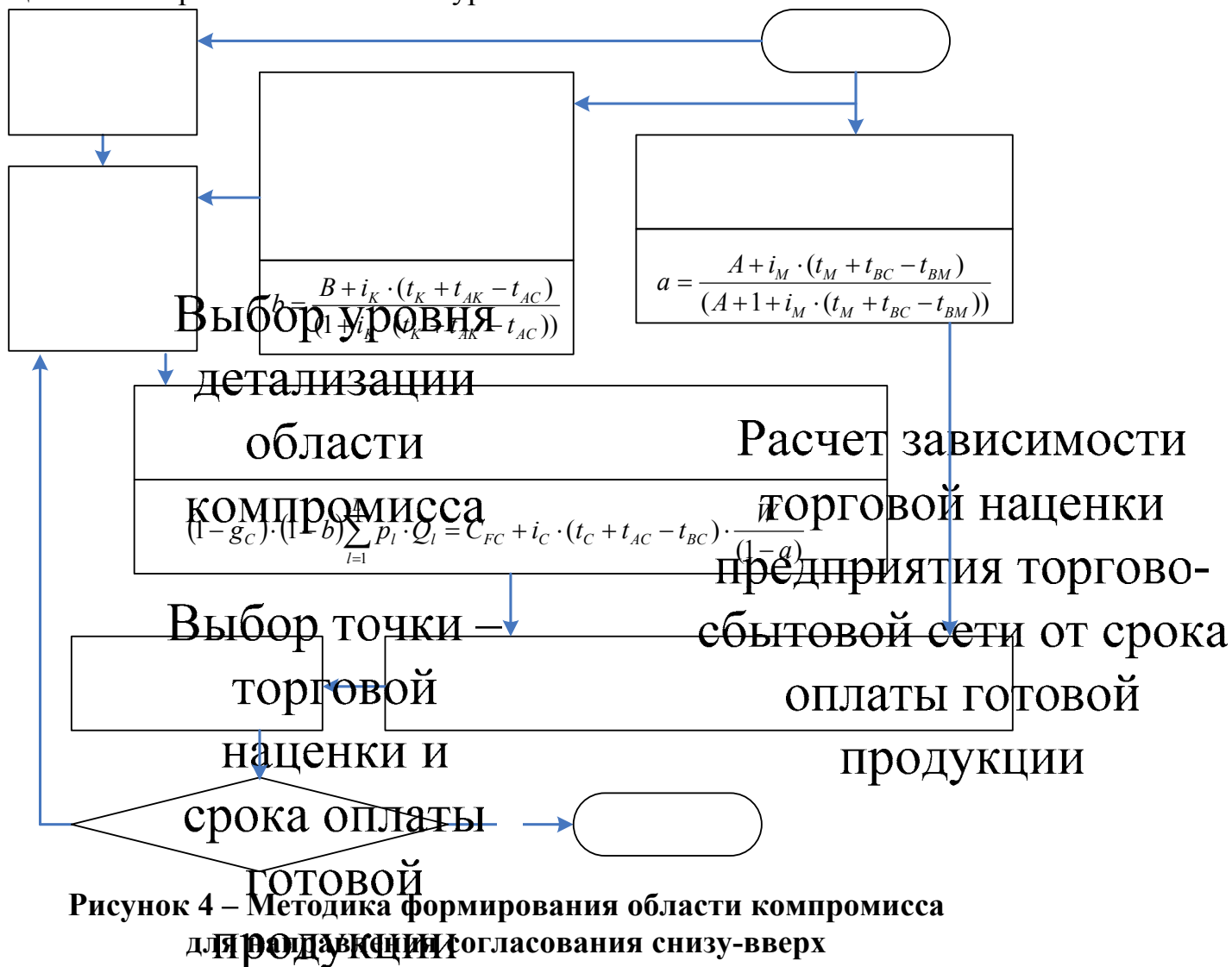
**Рисунок 3 – Модель принятия управленческих решений сборочным промышленным комплексом**

Разработана методика, позволяющая сформировать область компромисса, необходимую для обоснования экономической эффективности кооперативной стратегии сборочного промышленного комплекса, а также обоснования устойчивости и взаимовыгодности долгосрочного взаимодействия, так как границы области компромисса позволяют учитывать экономические интересы всех контрагентов (Рисунок 4). Разработаны рекомендации по распределению компетенций между советом директоров и менеджментом промышленного комплекса в задачах стратегического управления взаимодействием с его контрагентами.

**В третьей главе** проведен анализ торгово-сбытовой сети и поставщиков компонентов ОАО «АВТОВАЗ», рассмотрено их реформирование и эволюция в последние десять лет, выявлены особенности, проблемы и предложены пути их решения через внедрение кооперативной стратегии.

Сделан вывод о том, что торговая сеть автозавода – это сервисно-сбытовая сеть, кроме реализации оказывающая услуги по ремонту автомобилей и по проведению их технического обслуживания. К сервисно-сбытовой сети постоянно повышаются требования со стороны сборочного промышленного комплекса к предпродажной подготовке автомобилей, имиджу торговой площадки, сервисным услугам. Также был сделан вывод о постоянном

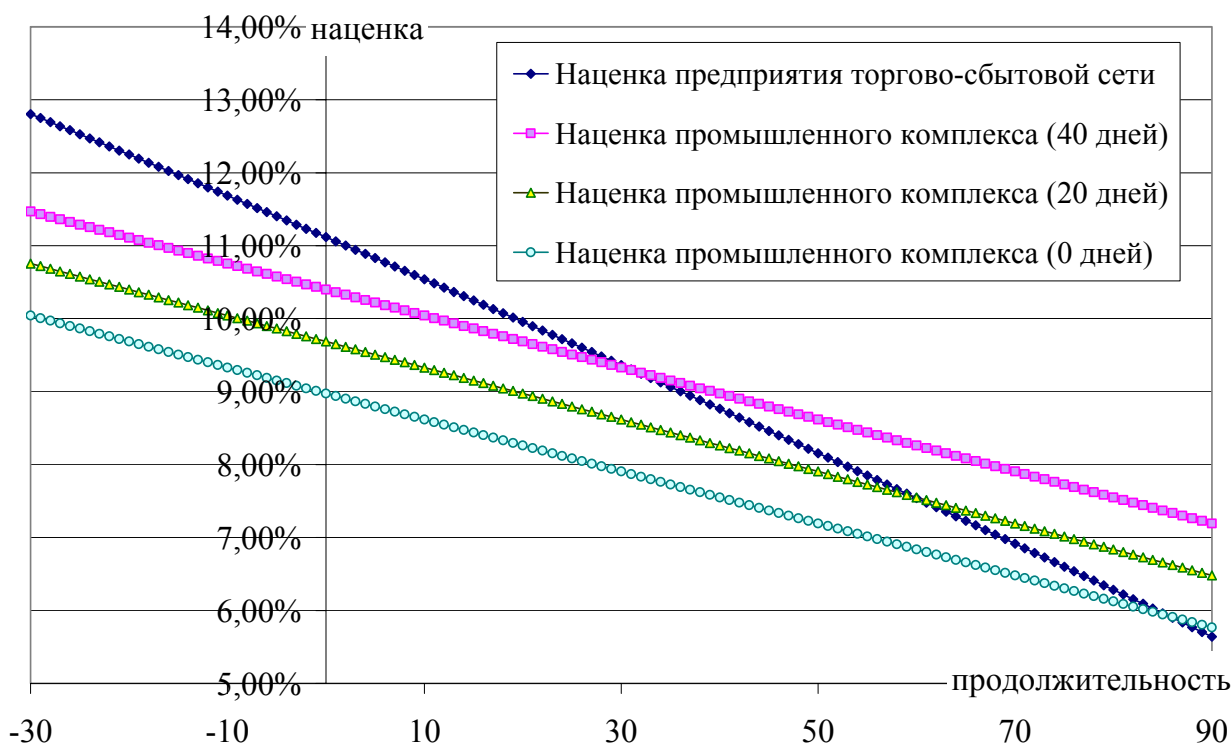
повышении требований к качеству компонентов со стороны сборочных производств и о консолидации отрасли производства автокомпонентов, в результате чего появляются крупные промышленные группы, объемы продаж и мощности которых сопоставимы с уровнем ОАО «АВТОВАЗ».



В результате проведенного анализа предложено разработать эффективную систему вознаграждения дилеров и поставщиков, при которой они имели бы достаточную финансовую устойчивость и были бы экономически заинтересованы в выполнении рекомендаций и требований ОАО «АВТОВАЗ». Для этого предлагается использовать не только наценку поставщиков, но и регулировать сроки задолженности по оплате автомобилей и автокомпонентов.

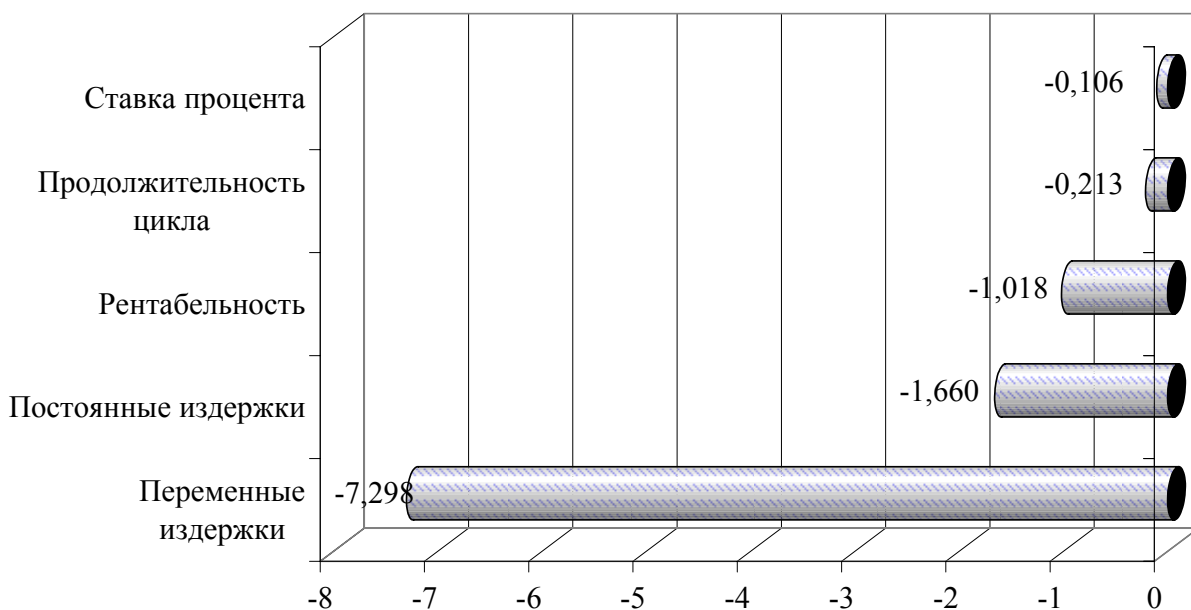
Во второй части главы определены условия взаимодействия ОАО «АВТОВАЗ», поставщиков компонентов и предприятий торгово-сбытовой сети, обеспечивающие плановые показатели рентабельности промышленного комплекса и приемлемые показатели окупаемости его контрагентов. Построены зависимости наценок, устанавливаемых поставщиком компонентов, предприятием торгово-сбытовой сети и наценок, устанавливаемых для них автопроизводителем. На основе этих зависимостей построены области компро-

мисса, в них выбраны значения параметров, обеспечивающие реализацию кооперативной стратегии ОАО «АВТОВАЗ».



**Рисунок 5 – Сдвиги зависимостей торговой наценки**

Кроме того, проведен анализ сдвигов и поворотов линий, характеризующих соответствующие зависимости наценок от сроков задолженности и изменений областей компромисса для предприятий торгово-сбытовой сети 1-й, 2-й и 3-й категорий (Рисунок 5).



**Рисунок 6 – Эластичность торговой наценки**

Проведен анализ устойчивости реализации кооперативной стратегии по методу сценариев и методу чувствительности. При анализе устойчивости по методу сценариев были выбраны три основных параметра – рентабельность промышленного комплекса, ставка процента по кредитам и суммы инвестиций, необходимые для модернизации оборудования контрагентов. Было проведено изменение этих параметров в пределах от минус 20% до плюс 20% и исследованы соответствующие им изменения области компромисса. При анализе устойчивости по методу чувствительности были рассчитаны сдвиги точки из области компромисса при изменении следующих параметров на 1%: рентабельности промышленного комплекса, сроков окупаемости контрагентов, кредитной ставки, постоянных издержек, переменных издержек (Рисунок 6). Найдены параметры и уровни их отклонений, при которых реализация кооперативной стратегии сборочного промышленного комплекса невозможна.

## **РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ**

**1.** Исследованы понятия: промышленное предприятие, производственное объединение, промышленное объединение, холдинг, отраслевой и межотраслевой промышленный комплекс. Рассмотрены участники, взаимодействующие с промышленным комплексом в рамках единой производственно-сбытовой сети: подрядчики, поставщики, дилеры, дистрибьюторы и другие. Проведен анализ подходов и концепций формирования области компромисса, выявлены тенденции использования области компромисса в теории управления. Определены основные принципы и этапы построения области компромисса.

**2.** Разработана методика формирования кооперативной стратегии, которая позволяет согласовать одноуровневое взаимодействие между сборочным промышленным комплексом, поставщиками компонентов и предприятиями торгово-сбытовой сети, количественно определяя границы области компромисса, необходимой для ведения переговоров и принятия экономических решений.

**3.** Проведен анализ взаимодействия сборочного промышленного комплекса, поставщиков и торгово-сбытовой сети, рассмотрены участники, их цели, источники формирования доходов и направления затрат, схема взаимосвязей, финансовые и материальные потоки.

**4.** Рассмотрена система планирования материальных потребностей и на ее основе предложена универсальная схема расчета потребностей в материальных запасах любого уровня передела на протяжении всей производственной цепи при известных объемах потребления готовой продукции.

**5.** Проведен анализ операционного и финансового цикла, построена схема взаимосвязи циклов поставщиков компонентов, сборочного промышленного комплекса и предприятий торгово-сбытовой сети, обобщены формулы для расчета длительности взаимосвязанных циклов всех предприятий, участвующих в производственной цепи.

**6.** Сформирован комплекс взаимосвязанных экономико-математических моделей принятия управленческих решений поставщиками компонентов,

сборочным промышленным комплексом и предприятиями торгово-сбытовой сети, учитывающий взаимную кредиторскую и дебиторскую задолженности, объемы поставок, цены, сроки окупаемости и рентабельность продаж.

7. Разработана методика формирования области компромисса, обеспечивающая достижение заданных целевых показателей сборочного промышленного комплекса, поставщиков компонент и предприятий торгово-сбытовой сети путем подбора управляющих параметров взаимодействия.

8. Разработаны рекомендации по распределению компетенций между советом директоров и менеджментом промышленного комплекса при формировании области компромисса в задачах создания оптимальных кооперативных стратегий.

9. Проведен анализ эволюции взаимодействия ОАО «АВТОВАЗ» с его сервисно-сбытовой сетью и поставщиками компонентов в последнем десятилетии, выявлены проблемы и намечены пути их решения посредством определения количественных параметров кооперативной стратегии.

10. Показана практическая реализация предложенных моделей и методик на примере ОАО «АВТОВАЗ». Количественно рассчитана область компромисса. Приводятся рекомендации при проведении переговоров по выбору точки внутри области компромисса.

11. Исследована устойчивость кооперативной стратегии при изменении существенных параметров взаимодействия, выявлены условия и их количественные значения, обеспечивающие взаимовыгодное сотрудничество ОАО «АВТОВАЗ» и его контрагентов.

Материалы исследований были реализованы автором на ОАО «АВТОВАЗ» при разработке вариантов стратегии развития, прогнозных планов, при ведении переговоров со стратегическими партнерами с 2006 по 2009 годы. Использование разработанного подхода формирования кооперативной стратегии промышленного комплекса позволяет согласовать его экономические интересы с интересами предприятий торгово-сбытовой сети и поставщиками компонентов. Предложенные методики могут быть успешно применены для других сборочных производств.

## **СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ**

Публикации в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, определенных Высшей аттестационной комиссией:

1. Астапов, С.В. Разработка метода управления промышленным комплексом на основе согласованного взаимодействия [Текст] / С.В. Астапов // Экономические науки, №12, 2009. – С. 193 – 198. – 0,375 п.л. (авт. 0,375 п.л.)
2. Астапов, С.В. Формирования модели управления промышленным комплексом (на примере автосборочного предприятия) [Текст] / С.В. Астапов, М.М. Васильев // Экономические науки, №1, 2010. – С. 152 - 160. – 0,68 п.л. (авт. 0,34 п.л.)
3. Астапов, С.В. Разработка модели управления сборочным промышленным комплексом [Текст] / С.В. Астапов, М.М. Васильев // Вестник Самарского государственного экономического университета, №1, 2010. – С. 63- 68. – 0,34 п.л. (авт. 0,17 п.л.)

Публикации в других изданиях, материалы конференций:

4. Астапов, С.В. Инструменты оценки эффективности функционирования маркетинговой системы хозяйствующего субъекта [Текст] / С.В. Астапов, О.Ю. Клеменко // Вестник Международного института рынка, №1, 2007. – С. 6-17.
5. Астапов, С.В. Разработка метода управления взаимодействием между промышленным предприятием и сервисно-сбытовой сетью [Текст] / С.В. Астапов // Вестник Международного института рынка, №2, 2007. – С. 14-24.
6. Астапов, С.В. Область компромисса в задаче стратегического управления взаимодействием между промышленным комплексом и его контрагентами [Текст] / С.В. Астапов // Вестник Международного института рынка, №2, 2008. – С. 14-25.
7. Астапов, С.В. Согласование взаимодействия между предприятием автомобильной промышленности и сервисно-сбытовой сетью [Текст] / В.Д. Богатырев, С.В. Астапов // Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов / Сб. ст. VIII-й междунар. науч.-практ. конф. – Пенза: ПДЗ, 2008. – С. 15-18.
8. Астапов, С.В. Моделирование стратегий развития сектора сбыта промышленного комплекса [Текст] / С.В. Астапов // Математические модели современных экономических процессов, методы анализа и синтез экономических механизмов / Сб. ст. IV-й всероссийской. науч.-практ. конф. – Самара: СГАУ, 2009. – С. 3-10.
9. Астапов, С.В. Модель принятия управленческих решений промышленным комплексом по установлению условий взаимодействия для контрагентов [Текст] / В.Д. Богатырев, С.В. Астапов // Развитие предприятий, отраслей, регионов России / Сб. ст. II-й всероссийской науч.-метод. конф. – Пенза: ПДЗ, 2009. – С. 11-14.
10. Астапов, С.В. Управление производством и материальными запасами промышленного комплекса, синхронизированное с поставщиками и торговосбытовой сетью [Текст] / С.В. Астапов // Актуальные проблемы современного социально-экономического развития / Тезисы докл. IV-й междунар. науч.-практ. конф. Выпуск 4. – Самара: МИР, 2009. – С. 35-37.
11. Астапов, С.В. Управление материальными и финансовыми потоками промышленного комплекса [Текст] / В.Д. Богатырев, С.В. Астапов // Логистика и экономика ресурсосбережения и энергосбережения в промышленности / Сб. науч. тр. IV-й междунар. науч.-практ. конф. – Самара: СГАУ, 2009. – С. 31-38.