

УДК 339.137.2:332.1:658.1
URL: <http://hdl.handle.net/11435/2141>

Шамрай Л. В.
С.

Л. В. ШАМРАЙ,

кандидат экономических наук, доцент

Волгоградский институт бизнеса, г. Волгоград, Россия

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Цель: определить факторы повышения конкурентоспособности региона посредством определения промышленного потенциала его предприятий.

Методы: в процессе исследования широко использовались технологии системного, структурного, функционального, ситуационного, экономического анализа, а также моделирование функционирования субъектов экономической деятельности. В качестве основного метода моделирования в работе использована широко известная и апробированная на многих предприятиях модель точки безубыточности. Предлагаемая автором зависимость носит аналитический характер.

Результаты: в статье рассмотрены различные подходы к определению конкурентоспособности, описано влияние факторов. Промышленный потенциал предприятий представлен как один из факторов конкурентоспособности региона. Описана разница между конкурентными преимуществами коммерческой и производственной видов деятельности. Автором предложена методика, позволяющая оценить конкурентоспособность производственных предприятий через производительность производственных мощностей, возможности принятия управленческих решений на основе результатов ее применения; представлены результаты апробации модели. Обозначены возможности применения модели на региональном уровне.

Научная новизна: в статье представлена авторская методика, позволяющая рассчитать потенциал роста конкурентоспособности предприятия при помощи показателя производственной мощности как разницу между предельным и фактическим значениями производственной мощности.

Практическая значимость: применение модели в практической деятельности предприятия позволяет оценить конкурентоспособность предприятия, выявив предельную производительность оборудования. При ее достижении перед предприятием встают вопросы: в течение какого времени предприятие будет оставаться конкурентоспособным при достижении 100 % использования производственных мощностей; выбор направлений экстенсивного роста в связи с тем, что пределы интенсивного роста достигнуты. Апробация модели производилась на хлебопекарных предприятиях г. Волгограда; она показала высокую достоверность расчетов (отклонение расчетных значений от фактических не превысило 5 %). Представленная автором модель применима для оценки конкурентоспособности региона на основе промышленного потенциала его предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность; производительность труда; прибыль; цена; производственные мощности; модель точки безубыточности; условно-постоянные расходы; условно-переменные расходы; управленческие решения; промышленные рынки.

Введение

Под конкурентоспособностью территории сегодня понимается положение региона на внутреннем и внешнем рынках, определяющее основные параметры его развития и отражаемое через совокупность экономических показателей: доли региональной системы на рынках ее профильной продукции, а также на рынках дополнительной продукции, доля ВРП и ВВП России, рейтинг региона в национальном рейтинге инвестиционной привлекательности и на глобальном уровне, уровень инвестиционного риска и др. [1].

Понятие конкурентоспособности предприятия является широко известной экономической категорией, оно широко применяется как в теории управления, так

и в реальном бизнесе. В экономическом словаре термин *конкурентоспособность* сформулирован как способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Она определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами, а с другой – ценами, устанавливаемыми продавцами товаров. Конкурентоспособность товара является важнейшим критерием целесообразности выхода фирмы на товарные рынки [2].

Конкурентоспособность региона представляется нам как некий ориентир реализации его производственного потенциала, который предполагает

максимальное использование имеющихся ресурсов и возможностей путем постоянного повышения производительности основных составляющих потенциала. А повышение производительности возможно только при условии совершенствования работы государственных и рыночных институтов [3].

Основной целью большинства коммерческих организаций на рынке является получение прибыли. Для получения прибыли на основе конкурентного преимущества требуется, чтобы фирма сначала добилась конкурентного преимущества, а затем закрепила и удерживала его достаточно долго, чтобы получить желаемые доходы. Чтобы выявить возможности для формирования и удержания конкурентного преимущества, руководитель организации должен понимать характер конкурентного процесса на конкретном рынке. Существование таких возможностей будет зависеть от наличия факторов несовершенной конкуренции. Для того чтобы определить и изучить эти факторы, необходимо уметь распознавать необходимые для ведения конкурентной борьбы ресурсы и способности, а также обстоятельства, при которых эти ресурсы и способности можно приобрести.

В качестве основного метода исследования будет применен метод моделирования.

Результаты исследования

Согласно общепринятому классификатору, существует два вида деятельности по созданию ценности: коммерция и производство. Коммерция – это торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг. Производство включает в себя физическую трансформацию входных ресурсов в конечные результаты. Эти два вида деловой активности соответствуют двум типам рынков: торговым и промышленным¹.

Согласно данным ЦЭМИ РАН, полученным в результате дистанционного обследования предприятий по выборке Российского экономического барометра (далее – РЭБ) (характеристика выборки приведена в [4]) о сегодняшнем состоянии промышленных предприятий дают представление следующие данные: по мнению руководителей предприятий, находятся в нестабильном положении – 42 %; в тяжелом положении – 13 %; в устойчивом положении – 44 %; на подъеме – 2% [5]. Данные исследования РЭБ включают в себя обычные показатели хозяйственной дея-

тельности (цены, выпуск, капитальные вложения и т. д.) и информацию, связанную с оценкой респондентов перспектив развития своих предприятий в специфических условиях российской переходной экономики.

Преходящий характер конкурентного преимущества на торговых рынках отражает особенности ресурсов, требуемых для ведения там конкурентной борьбы: финансов и информации. Финансы являются относительно однородным широкодоступным ресурсом. Информация, несмотря на разнообразие форм, может легко перемещаться, для этого не требуется особых средств; следовательно, конкурентное преимущество, которое создается на ее основе, быстротечно.

Класс эффективных собственников в России еще находится в стадии формирования. Большинство крупных и средних частных бизнесов не были созданы их собственниками с нуля. Частная собственность сформировалась в результате приватизации. Долгое время экономика переходного периода характеризовалась нестабильностью, низкой защищенностью частной собственности и отсутствием механизмов, стимулирующих реинвестирование полученной прибыли в модернизацию производства [6]. В последние годы ситуация, предшествующая кризису 2014 г., стала несколько меняться.

Для данной статьи более интересным является рассмотрение ситуации на промышленных рынках. В производственном процессе требуются сложные комбинации ресурсов и способностей, которые при этом должны быть крайне разнообразными. В итоге каждый производитель отличается уникальной комбинацией ресурсов и способностей. Чем ярче выражена разнородность ресурсов и способностей фирмы, тем больше ее потенциал для формирования конкурентного преимущества.

Промышленный комплекс – это совокупность экономических субъектов, формирующих замкнутый цикл производства искусственных продуктов машинным способом [7].

Волгоградская область относится к числу промышленно развитых регионов России, включает в себя свыше 4 220 крупных и средних предприятий различных отраслей, из которых 66 являются бюджетобразующими, в том числе предприятия в малых и средних городах (Михайловка, Урюпинск, Фролово). Волгоградская область продолжает играть значимую роль в формировании федерального бюджета [8].

Обеспечение устойчивости региональных экономик чрезвычайно важно в период экономических реформ, характеризующихся кризисным дефицитом

¹ URL: <http://classifikators.ru/> (дата обращения: 08.08.2015)

ресурсов, которые концентрируются в центре национальных интересов [9].

В целях формирования эффективной системы управления промышленностью региона правительством области разработана Концепция «Развитие промышленности Волгоградской области и повышение ее конкурентоспособности» на 2013–2020 гг.². В рамках данной концепции предусматривается финансирование из областного бюджета около 300 млн рублей:

– на содействие модернизации и технологическому перевооружению предприятий (субсидирование процентной ставки по кредитам, части затрат на плату договоров лизинга, возмещение части затрат, связанных с проведением модернизации и др.);

– на совершенствование внешней среды для предприятий, привлечение инвестиций на и инноваций в производство (создание центра кластерного развития, мониторинг имеющихся производственных площадок, проведение форумов);

– на обеспечение предприятий квалифицированными кадрами (формирование регионального заказа на профессиональную подготовку рабочих, создание регионального многофункционального центра прикладных квалификаций, проведение областных и межрегиональных конкурсов «Лучший по профессии») [10].

Различия в ресурсных базах фирм оказывают важное влияние на процесс разрушения конкурентного преимущества. Там, где фирмам свойственно иметь схожие связки ресурсов и способностей, копирование конкурентного преимущества происходит очень легко. Там, где связки ресурсов высокодифференцированы, имитация зависит от скорости, с которой соперники могут приобрести требуемые для нее ресурсы и способности. Тем не менее конкурентное преимущество также может быть разрушено инновацией: разнообразие, обеспеченное разнородностью ресурсов разных фирм ведет к формированию инновации в отрасли.

В современной ситуации, насыщенной кризисными и деструктивными явлениями, которые периодически активизируются во всех сферах российской общественной системы, важное значение приобретает социальное управление в его экономических, политических, культурных и других направлениях – в той мере, в какой это управление позволяет раскрыть и мобилизовать ресурсы, найти современные формы их освоения, установить инновационный вектор общественных изменений [11].

Для стремительного прорыва российской экономики к инновационной модели развития необходимо, прежде всего, сформировать инновационный тип мышления у россиян, сформировать у граждан страны компетенции «Инновационного человека», что сопоставимо по важности с суммой всех остальных задач, предусмотренных Стратегией–2020 [12].

В составе элементов производственного потенциала следует выделить фондовый потенциал, трудовой потенциал, потенциал финансовой устойчивости, экономический и оборотный. Элементы производственного потенциала находятся не только в тесном взаимодействии – в определенной мере они взаимозаменяемы. Все формы взаимозаменяемости элементов производственного потенциала должны рассматриваться, главным образом, как его важнейшая экономическая характеристика [13].

Потенциал для создания и удержания конкурентного преимущества на промышленных рынках зависит не только от разницы в ресурсах среди компаний, но также и от характеристик отрасли.

Возможности создания конкурентного преимущества за счет быстрого реагирования на перемены во внешней среде зависят от характера и источников изменений во внешнем окружении. Отрасли, испытывающие крупные непредсказуемые перемены во внешней среде, такие, как телекоммуникационная промышленность, подверженная быстрым изменениям регуляторного и технологического характера, располагают морем возможностей для создания конкурентного преимущества (даже если эти возможности не обеспечивают устойчивого преимущества).

Конкурентное преимущество может также возникать вследствие стратегической инновации. Чем более сложной является отрасль с точки зрения многофакторности критериев потребительского выбора и количества видов деятельности в цепочке ценности, тем больше потенциал для создания стратегий «новой игры» (новых правил): рынок строительства жилья предлагает больше возможностей для стратегической инновации, чем рынок производства цемента.

Условия отрасли, способствующие удержанию конкурентного преимущества, также имеют свою специфику.

Учитывая, что для эрозии конкурентного преимущества на основе копирования необходимо, чтобы потенциальные имитаторы, прежде всего, идентифицировали владельцев конкурентного преимущества, а затем диагностировали основу этого преимущества, можно предположить, что чем заметнее несовершенство

² URL: <http://www.myshared.ru/slide/221369/>

ство информации в отрасли, тем сложнее произвести такую идентификацию и диагностику. Так, на рынках, где доминируют частные компании, партнерства или специализированные единицы более диверсифицированных компаний (таких как консалтинговые фирмы или частные банки), как правило, достаточно трудно выявить, насколько успешна деятельность данных предприятий. Такая же ситуация складывается в отраслях, в которых конкурентное преимущество базируется на сложных, многоуровневых способностях, и «неудачникам» бывает нелегко распознать, в чем заключается успех их более удачливых конкурентов.

Конкурентное преимущество может быть устойчивым, когда обладающая им фирма пресекает попытки потенциальных имитаторов составить ей конкуренцию. Чем легче фирме-ветерану захватить более выгодную конкурентную позицию, тем легче ей предотвратить конкурентное наступление потенциальных инноваторов. Таким образом, в тех отраслях, где полноценное преимущество первого шага создается вследствие таких факторов, как небольшой размер рынка (относительно минимально эффективного масштаба производства), скудность основных ресурсов или монопольное владение ими, а также зависимость от отраслевых стандартов или экономии за счет обучения, возможности для подрыва конкурентного преимущества незначительны.

Стремление нефтяных и газовых компаний внедриться в такие страны, как Китай, Россия и Азербайджан, было продиктовано желанием заполучить лицензии на разработку месторождений и создать совместные предприятия до того как эти возможности исчерпают себя.

Таким образом, в большинстве источников конкурентоспособность предприятия представляется через конкурентоспособность товара, либо конкурентоспособность организации, исходя из данных бухгалтерской, финансовой, управленческой отчетности, возможности своевременно отвечать по своим обязательствам перед контрагентами.

Мы предлагаем рассмотреть конкурентоспособность предприятия через конкурентоспособность его производственных мощностей (эффективность использования и потенциал). По нашему мнению, показатель конкурентоспособности может быть записан в виде аналитической зависимости и измерен. Метод измерений – это способ решения измерительной задачи, характеризуемый его теоретическим обоснованием и разработкой основных приемов применения средств измерений [14]. Для этого мы предлагаем вспомнить бухгалтерскую модель точки безубыточности, принципы которой широко применяемую как для планирования, так и для анализа эффективности деятельности предприятий (см. рис. ниже).

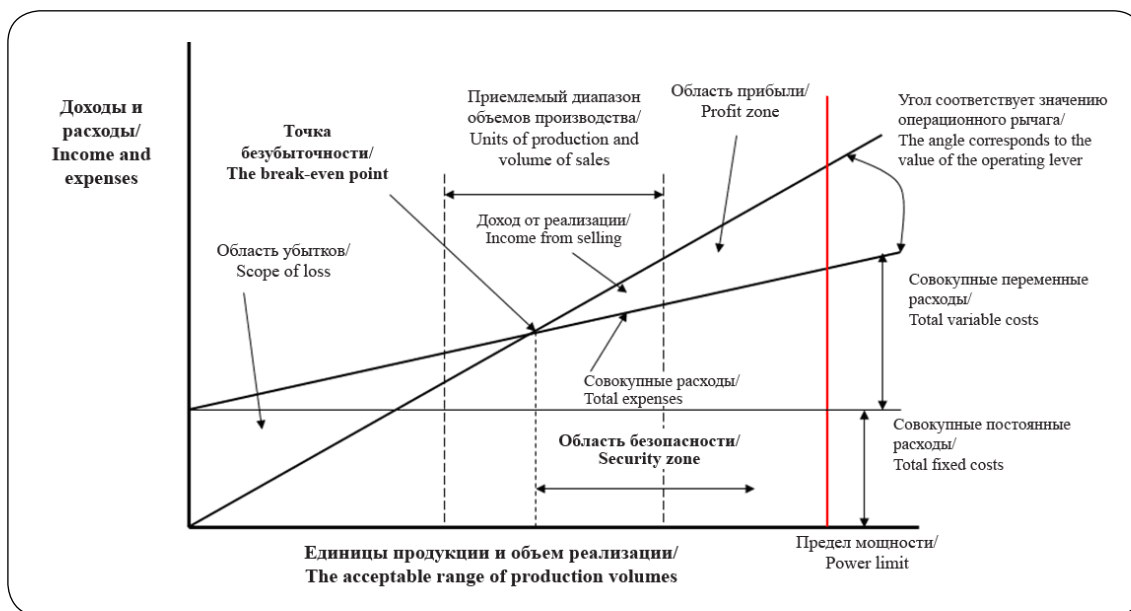


Диаграмма безубыточности по бухгалтерской модели*

* Источник: Анализ финансового состояния предприятия. URL: http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz_porog_rentabelnosti/analiz_bezubytochnosti_predprijatija/20-1-0-79 (дата обращения: 11.05.2015)

Income and expenses*

* Source: Analysis of the financial state of an enterprise. URL: http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz_porog_rentabelnosti/analiz_bezubytochnosti_predprijatija/20-1-0-79 (accessed: 11.05.2015)

Предлагаем в модели точки безубыточности вместо показателя «Объем произведенной (реализованной) продукции» использовать показатель «Производительность труда», тогда запись модели будет выглядеть следующим образом:

$$C_v W = C_z W + C_{\text{const}} + C,$$

где W – производительность труда (объем продукции, произведенной за рассматриваемую единицу времени); C_v – цена продажи единичного объема произведенной продукции; C_z – условно переменные затраты при производительности труда W ; C_{const} – условно-постоянные затраты; C_d – прибыль предприятия при производительности труда W .

Такая замена становится корректной на основе следующего логического доказательства:

1. Для построения модели точки безубыточности в обязательном порядке используется показатель единица времени. В зависимости от выбранной единицы времени вычисляются условно-постоянные расходы, а также объем продукции, выпущенной за ту же единицу времени.

2. Если объем продукции вычисляется относительно заданной единицы времени, то такой показатель измеряется в физических единицах, имеющих вид: объем произведенной продукции (штуки, тонны, метры и т. д.) в единицу времени.

3. Производительность труда также измеряется в единицах объема к единице времени (за которое эти объемы выпущены). Следовательно, в модели точки безубыточности показатель объема корректно заменить на показатель производительности труда.

4. Использование показателя производительность труда не меняет смысла экономических характеристик, составляющих суть модели точки безубыточности. Кроме этого, увеличение производительности труда может использоваться для более детального и точного исследования процессов интенсивного развития производства [15, с. 72–75; 16].

Показатель конкурентоспособности мы предлагаем рассмотреть как обратно пропорциональный удельным затратам предприятия и прямо пропорциональный производительности труда.

$$K = \frac{W}{C_z + C_{\text{const}}}.$$

Удельные расходы при заданной производительности труда:

$$C_z + C_{\text{const}} = \frac{C_z W + C_{\text{const}}}{W}.$$

Тогда конкурентоспособность предприятия будет иметь вид:

$$K = \frac{W^2}{C_z W + C_{\text{const}}}.$$

Данная модель позволяет рассчитать потенциал роста конкурентоспособности предприятия при помощи показателя производственной мощности как разницу между предельным и фактическим значениями производственной мощности. Показатель конкурентоспособности обратно пропорционален удельным затратам и прямо пропорционален производительности труда, поэтому корректно ввести в данное соотношение показатель «Производительность труда» (рассчитывается как отношение объема произведенной продукции к единице времени), показатель «Производственная мощность» имеет такую же методику расчета.

Выводы

Применение модели в практической деятельности предприятия позволяет оценить конкурентоспособность предприятия, выявив предельную производительность оборудования. Причем при ее достижении перед предприятием встают вопросы:

– В течение какого времени предприятие будет оставаться конкурентоспособным при достижении 100 % использования производственных мощностей?

– Какое направление экстенсивного роста выбрать, если пределы интенсивного роста уже достигнуты?

Апробация модели производилась на хлебопечарных предприятиях г. Волгограда, показала высокую достоверность расчетов (отклонение расчетных значений от фактических не превысило 5 %).

Представленная автором модель применима для оценки конкурентоспособности региона на основе промышленного потенциала его предприятий.

Список литературы

1. Константиныди Х.А., Сорокожердьев В.В. Пути повышения конкурентоспособности региональных экономических систем // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 3: мат-лы Шестнадцатого всерос. симпозиума. Москва, 14–15 апреля 2015 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 61.

2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Экономический словарь. URL: <http://vslovare.ru/slovo/jekonomicheskij-slovar/konkurentosopobnost/297433> (дата обращения: 10.05.2015).

3. Ахунов Р.Р. Конкурентоспособность региона как результат реализации его воспроизводственного потенциа-

ла // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4 (29). С. 142.

4. Аукуционек С., Демина Н. Описание опросов РЭБ и пояснения к статистическим рядам // Российский Экономический Барометр. 2014. № 3. С. 14–17.

5. Клейнер Г.Б. Системно-ориентированное моделирование предприятия (системная микроэкономика) // Стратегическое планирование и развитие предприятий: Пленарные доклады и мат-лы круглого стола Пятнадцатого всерос. симпозиума. Москва, 15-16 апреля 2014 г. / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С. 17.

6. Бобошко Д.Ю. Управление бизнесом ради максимизации его стоимости // Российское предпринимательство. 2009. №8 (вып. 1). С. 63–64.

7. Пилипенко Е.В., Гринюк К.П. Промышленность и промышленный комплекс в экономической науке: проблемы теории // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 130.

8. Штеменко К.С. Современная отраслевая структура малых и средних городов Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 1 (22). С. 196.

9. Авезов А.Х. Методологические аспекты устойчивости региональной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 23.

10. Старовойтов М.К., Старовойтова Я.М. Развитие промышленного потенциала региона в контексте модернизации российской экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 132.

11. Бузский М.П. Социально-образовательные аспекты эффективной промышленной политики в РФ // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2013. № 3 (24). С. 142.

12. Кочурина Р.А., Лукьянченко А. О готовности россиян к созданию инновационной экономики // 21 век: фундаментальная наука и технологии: мат-лы IV междунар. науч.-практ. конф. (16–17 июня 2014 г.). North Charleston, USA. (Т. 1). С. 218.

13. Дубинина Н.А. Производственный потенциал промышленного предприятия и методы его оценки // Вестник АГТУ. Сер: Экономика. 2009. № 1. С. 29.

14. Современная практика экономических измерений // Измерения в экономике / под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Кабанова. Волгоград: Экспресс-печать, 2012. 215 с.

15. Шамрай Л.В. Совершенствование управления производительностью труда на предприятии. Волгоград: Изд-во ВолГМУ, 2011. 240 с.

16. Management training keeping it on the company campus // The economist. 16th May-22nd. May 2015. Pp. 55–57.

В редакцию материал поступил 15.05.15

© Шамрай Л. В., 2015

Информация об авторе

Шамрай Лидия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономики и управления, Волгоградский институт бизнеса

Адрес: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, тел.: (8442) 22-41-48

E-mail: shamraylv@yandex.ru

Как цитировать статью: Шамрай Л. В. Увеличение промышленного потенциала предприятий как фактор повышения конкурентоспособности региона // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. № 3. С. 70–76.

L. V. SHAMRAY,

PhD (Economics), Associate Professor

Volgograd Institute for Business, Volgograd, Russia

INCREASING THE INDUSTRIAL POTENTIAL OF A REGION AS A FACTOR OF IMPROVING THE REGION'S COMPETITIVENESS

Objective: to determine the factors of increasing the region competitiveness by defining the industrial potential of its enterprises.

Methods: in the research, the systemic, structural, functional, situational, economic analysis was widely used, as well as modelling of the economic entities functioning. The main modeling method used in this work is the model of break-even point widely known and tested in many enterprises. The dependence, proposed by the author, is of analytical character.

Results: the article considers different approaches to the definition of competitiveness; the effect of the factors is described. The industrial potential of the enterprises is presented as one of the factors of regional competitiveness. The difference is described between the competitive advantage in commercial and production activities. The author suggests a methodology allowing to evaluate the competitiveness of industrial enterprises through the performance of production capacity, the possibility of making managerial decisions based on the results of its application; the results of the model testing are present. The possibility of applying the model at the regional level is shown.

Scientific novelty: the article presents the author's method allowing to calculate the potential growth of the enterprises competitiveness using the output capacities as the difference between the maximum and actual values of capacity.

Practical significance: the use of models in the practice of the company allows to evaluate the enterprise competitiveness, identifying the marginal productivity of the equipment. Once it has been reached, the questions arise: how long the company will remain competitive in achieving 100% capacity utilization; selection of areas of extensive growth due to the fact that the limits of intensive growth have been achieved. Testing of the model was carried out at the Volgograd baking enterprises; it showed a high accuracy of the calculation (the deviation of calculated values from the actual did not exceed 5%). The author's model is applicable to assess the competitiveness of the region basing on the industrial potential of its enterprises.

Keywords: competitiveness; productivity; profit; price; production capacity; the model of break-even point; fixed costs; semi-variable costs; administrative solutions; industrial markets. Chart of breakevenness by the accounting model.

References

1. Konstantinidi, Kh.A., Sorokozherd'ev, V.V. Puti povysheniya konkurentosposobnosti regional'nykh ekonomicheskikh sistem (Ways of increasing the competitiveness of the regional economic systems). *Strategicheskoe planirovaniye i razvitiye predpriyatii. Sektsiya 3: mat-ly Shestnadsatogo vseros. simpoziuma. Moskva, 14–15 aprelya 2015 g.* / pod red. chl.-korr. RAN G.B. Kleinera. Moscow: TsEMI RAN, 2015, p. 61.
2. Raizberg, B.A., Lozovskii, L.Sh., Starodubtseva, E.B. *Ekonomicheskii slovar'* (Dictionary on Economics), available at: <http://vslovar.ru/slovo/jekonomicheskii-slovar/konkurentosposobnost/297433> (accessed: 10.05.2015).
3. Akhunov, R.R. Konkurentosposobnost' regiona kak rezul'tat realizatsii ego vosproizvodstvennogo potentsiala (Competitiveness of a region as a result of implementation of its reproduction potential). *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 2014, no. 4 (29), pp. 142.
4. Aukutsionek, S., Demina, N. Opisanie oprosov REB i poiyasneniya k statisticheskim ryadam (Description of REB polls and comments to statistical series). *Rossiiskii Ekonomicheskii Barometr*, 2014, no. 3, pp. 14–17.
5. Kleiner, G.B. Sistemno-orientirovannoe modelirovaniye predpriyatya (sistemnaya mikroekonomika) (Systemic-oriented modelling of an enterprise (systemic microeconomics)). *Strategicheskoe planirovaniye i razvitiye predpriyatii: Plenarnye doklady i mat-ly kruglogo Pyatnadsatogo vseros. simpoziuma. Moskva, 15-16 aprelya 2014 g.* / pod red. chl.-korr. RAN G.B. Kleinera. Moscow: TsEMI RAN, 2015, p. 17.
6. Boboshko, D.Yu. Upravleniye biznesom radi maksimizatsii ego stoimosti (Managing business to maximize its value). *Rossiiskoe predprinimatel'stvo*, 2009, no. 8 (is. 1), pp. 63–64.
7. Pilipenko, E.V., Grinyuk, K.P. Promyshlennost' i promyshlenniy kompleks v ekonomicheskoi nauke: problemy teorii (Industry and industrial complex in Economics: theoretical issues). *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 2013, no. 3 (24), pp. 130.
8. Shtemenko, K.S. Sovremennaya otraslevaya struktura malyykh i srednykh gorodov Volgogradskoi oblasti (Modern sectoral structure of the small and medium towns of Volgograd oblast). *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 2013, no. 1 (22), p. 196.
9. Avezov, A.Kh. Metodologicheskie aspekty ustoichivosti regional'noi ekonomiki (Methodological aspects of the regional economy sustainability). *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 2014, no. 3 (28), p. 23.
10. Starovoitov, M.K., Starovoitova, Ya.M. Razvitiye promyshlennogo potentsiala regiona v kontekste modernizatsii rossiiskoi ekonomiki (Developing the industrial potential of a region in the context of the Russian economy modernization). *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 2013, no. 3 (24), p. 132.
11. Buzskii, M.P. Sotsial'no-obrazovatel'nye aspekty effektivnoi promyshlennoi politiki v RF (Social-educational aspects of efficient industrial policy in the RF). *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, 2013, no. 3 (24), p. 142.
12. Kochurina, R.A., Luk'yanchenko, A. O gotovnosti rossiyan k sozdaniyu innovatsionnoi ekonomiki (On the preparedness of the Russians to form innovative economy). *21 vek: fundamental'naya nauka i tekhnologii: mat-ly IV mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (16–17 iyunya 2014 g.)*. North Charleston, USA. (vol. 1), p. 218.
13. Dubinina, N.A. Proizvodstvennyi potentsial promyshlennogo predpriyatya i metody ego otsenki (Industrial potential of an enterprise and techniques of its evaluation). *Vestnik AGTU. Ser: Ekonomika*, 2009, no. 1, p. 29.
14. Sovremennaya praktika ekonomicheskikh izmerenii (Modern practice of economic measurements). *Izmereniya v ekonomike* / pod red. d-ra ekon. nauk, prof. V.N. Kabanova. Volgograd: Ekspres-pechat', 2012, 215 p.
15. Shamray, L.V. *Sovershenstvovaniye upravleniya proizvoditel'nost'yu truda na predpriyatii* (Improving the labor productivity management at an enterprise). Volgograd: Izd-vo VolgGMU, 2011, 240 p.
16. Management training keeping it on the company campus. *The economist*. 16th May-22nd. May 2015, pp. 55–57.

Received 15.05.15

Information about the author

Shamray Lidiya Viktorovna, PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Chair of Economics and Management, Volgograd Institute for Business

Address: 63 Kachintsev Str., 400010, Volgograd, tel.: (8442) 22-41-48

E-mail: shamraylv@yandex.ru

For citation: Shamray L.V. Increasing the industrial potential of a region as a factor of improving the region's competitiveness. *Actual'niye problemy ekonomiki i prava*, 2015, no. 3, pp. 70–76.