

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика

Научная статья

УДК 691.553

<https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.2.16>

АНАЛИЗ ГИПСОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХАБЕЗСКИЙ ГИПСОВЫЙ ЗАВОД»

Арсен Георгиевич Чекалов^{1*}, Ольга Владимировна Бережная²^{1,2} Северо-Кавказский федеральный университет (д. 1, ул. Пушкина, Ставрополь, 355017, Российская Федерация)¹ arsentchekalov@yandex.ru² oberezhnaia@ncfu.ru; <https://orcid.org/0000-0003-1130-9495>

* Автор, ответственный за переписку

Аннотация. Введение. Строительный сектор реагирует на изменения со значительным отставанием, дольше остальных отраслей замедляясь в трудные периоды и дольше восстанавливаясь после кризиса. Причина этого в заключении долгосрочных строительных контрактов и покупке строительных материалов впрок. Однако негативные экономические последствия санкций, введенных против России, сказались на рынках строительных материалов, поскольку некоторые строительные компании с участием иностранного капитала заявили о приостановке деятельности в России или уходе с рынка, вследствие чего следует ожидать снижения продаж гипса в России в 2023–2024 гг. Ввиду этих событий у отечественных производителей появилась возможность выхода на рынок и улучшения своих позиций на нем благодаря правильно выстроенной стратегии организации, направленной на удовлетворение потребителя за счет качества производимой продукции, а также методов ее производства. В качестве примера конкурентного анализа в статье рассматриваются методы конкурентного анализа, производимые для анализа компании ОАО «Хабезский гипсовый завод», текущее положение организации на рынке, определяются основные конкуренты организации и способы улучшения положения на рынке. **Цель** – определение уровня конкурентоспособности предприятия ОАО «Хабезский гипсовый завод» по сравнению с лидирующими организациями в этой отрасли производства. **Материалы и методы.** В данном исследовании проводится конкурентный анализ производителей гипса, формирующих топ-14 отрасли по объему выручки. Методическую основу работы составили классические методы: анализ отрасли и методика конкурентного анализа, базирующаяся на инструментах сравнительного анализа и построения карт конкурентов с использованием дихотомических показателей. В результате исследования авторами предложены дополнительные отраслевые индикаторы, характерные для производства гипса и влияющие на конкурентную среду этого рынка. Материалы и информационную базу исследования составили: научные и информационные статьи о состоянии отрасли, сервисы открытых данных (статистические: ЕМИСС, сайт Росстата, сборники Росстата; информационно-аналитические базы и сервисы проверки контрагентов: gusprofile.ru, СПАРК-Интерфакс и др.) и другие. **Результаты и обсуждение.** В 2022 году российскими предприятиями было выпущено 3 904 тыс. т строительного гипса, что на 3,3 % выше результатов 2021 года. Среднегодовой прирост производства (CAGR) строительного гипса за период 2017–2022 гг. составил 1,8 %. Учитывая тенденцию роста, а также уход крупных иностранных организаций, у крупных организаций появилась хорошая возможность закрепиться на российском рынке. **Заключение.** По итогам исследования было выявлено: в гипсовой отрасли отмечается тенденция роста, исследуемая организация постоянно прогрессирует, что отражается на ее экономических показателях. С 2017 по 2022 гг. темпы роста организации составили 220,7 %, а в период с 2021–2022 гг. – 19 %. Учитывая текущую экономическую ситуацию в России, компания ОАО «Хабезский гипсовый завод» имеет хорошие перспективы. Организации стоит предложить рынку инновационную продукцию, а также модернизировать процесс производства, который позволит сократить сумму издержек.

Ключевые слова: организация, гипсовая отрасль, конкурентный анализ, стратегия, конкуренция, рынок**Для цитирования:** Чекалов А. Г., Бережная О. В. Анализ гипсовой отрасли в России и методы повышения конкурентоспособности организации на примере ОАО «Хабезский гипсовый завод» // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2024. № 2 (101). С. 130–139. <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.2.16>**Конфликт интересов:** авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 02.02.2024;

одобрена после рецензирования 13.02.2024;

принята к публикации 04.03.2024.

Research article

ANALYSIS OF THE GYPSUM INDUSTRY IN RUSSIA AND METHODS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION ON THE EXAMPLE OF JSC “KHABEZ GYPSUM PLANT”

Arsen G. Chekalov^{1*}, Olga V. Berezhnaya²^{1,2} North-Caucasus Federal University (1, Pushkin str., Stavropol, 355017, Russian Federation)¹ arsentchekalov@yandex.ru² oberezhnaia@ncfu.ru; <https://orcid.org/0000-0003-1130-9495>

* Corresponding author

Abstract. Introduction. The construction sector reacts to changes with a significant lag, slowing down longer than other industries during difficult periods and recovering longer after the crisis. This is facilitated by the conclusion of long-term construction contracts and the purchase of build-

ing materials in sufficient quantities to carry out economic activity. However, the negative economic consequences of the sanctions imposed against Russia affected the construction materials markets, as some construction companies with foreign capital announced the suspension of activities in Russia or withdrawal from the market, as a result of which a decrease in gypsum sales in Russia in 2023-2024 should be expected. Due to these events, domestic manufacturers will have a good opportunity to enter the market and improve their positions in it. Despite the harsh sanctions pressure, large Russian manufacturing organizations are experiencing a relatively favorable period for development in the domestic market. They can improve their positions in the Russian market thanks to a well-structured organizational strategy aimed at satisfying consumers with the quality of their products, as well as their production methods. To remain competitive, it is necessary to keep up with other companies with a similar product in terms of innovation and technology. As an example of competitive analysis, the article discusses the methods of competitive analysis produced for the analysis of the company JSC "Khabez Gypsum Plant". The current position of the organization in the market is considered, the main competitors of the organization and ways to improve the situation in the market are determined. **Goal.** The purpose of the study is to determine the level of competitiveness of the enterprise JSC "Khabez Gypsum Plant" in comparison with the leading organizations in this industry. **Materials and methods.** This study provides a competitive analysis of gypsum manufacturers that form the top 14 industries in terms of revenue. The methodological basis of the work was the classical methods of industry analysis and the methodology of competitive analysis [7], based on comparative analysis tools and the construction of competitor maps using dichotomous indicators. As a result of the study, the authors proposed additional industry indicators specific to gypsum production and affecting the competitive environment of this market. The materials and information base of the study were: scientific and informational articles on the state of the industry, open data services (statistical: EMISS, Rosstat website, Rosstat collections; information and analytical databases and counterparty verification services: rusprofile.ru, SPARK-Interfax, etc.) and others. **Results and discussion.** In 2022, Russian enterprises produced 3,904 thousand tons of construction gypsum, which is 3.3% higher compared to the results of 2021. The average annual increase in production (CAGR) of construction gypsum for the period 2017-2022 amounted to 1.8%. Given the growth trend, as well as the departure of large foreign organizations, large organizations have a good opportunity to gain a foothold in the Russian market. **Conclusion.** According to the results of the study, it was revealed that there is a growing trend in the gypsum industry and also that the organization under study is constantly progressing, which affects its economic performance. From 2017 to 2022, the growth rate of the organization was 220.7%, and in the period from 2021-2022, 19%. Given the current economic situation in Russia, the company JSC Khabez Gypsum Plant has good prospects in the future. The organization should offer innovative products to the market, as well as modernize the production process, which will reduce the amount of costs.

Keywords: organization, gypsum industry, competitive analysis, strategy, competition, market

For citation: Chekalov AG, Berezhnaya OV. Analysis of the gypsum industry in Russia and methods of increasing the competitiveness of the organization on the example of JSC "Khabez Gypsum Plant". *Newsletter of North-Caucasus Federal University*. 2024;2(101):130-139. (In Russ.). <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.2.16>

Conflict of interest: the authors declare no conflicts of interests.

The article was submitted 02.02.2024;

approved after reviewing 13.02.2024;

accepted for publication 04.03.2024.

Введение / Introduction. Строительный сектор реагирует на изменения со значительным отставанием, дольше остальных отраслей замедляясь в трудные периоды и дольше восстанавливаясь после кризиса. Причина этого в заключении долгосрочных строительных контрактов и покупка строительных материалов впрок. Однако негативные экономические последствия санкций, введенных против России, сказались на рынках строительных материалов, поскольку некоторые строительные компании с участием иностранного капитала заявили о приостановке деятельности в России или уходе с рынка, вследствие чего происходит снижения продаж гипса в России в 2023–2024 гг. Ввиду этих событий у отечественных производителей появилась хорошая возможность выхода на рынок и улучшения своих позиций на нем.

Анализ отрасли и рынка производства гипса позволил выделить следующие тенденции. В 2022 году российскими предприятиями было выпущено 3 904 тыс. т строительного гипса, что на 3,3 % выше результатов 2021 года. Среднегодовой прирост производства (CAGR) строительного гипса за период 2017–2022 гг. составил 1,8 %. Лидирующий федеральный округ РФ по производству строительного гипса – Приволжский ФО (33,9 % производства за период с 2017 по 2022), на втором месте – Центральный ФО (27,5 % производства). Производство строительного гипса в августе 2023 года выросло на 10,7 % к уровню августа прошлого года и составило 414,0 тыс. т [1].

Материалы и методы исследований / Materials and methods of research. Теоретической основой исследования стали результаты собственных и проведенных другими учеными исследований рынка гипсовой отрасли, а также проводится конкурентный анализ производителей гипса, формирующих топ-14 отрасли по объему выручки. Методологическую основу работы составили классические методы: анализ отрасли и методика конкурентного анализа, базирующаяся на инструментах сравнительного анализа и построении карт конкурентов с использованием дихотомических показателей. В результате исследования авторами предложены дополнительные отраслевые индикаторы, характерные для производства гипса и влияющие на конкурентную среду этого рынка.

Результаты исследований и их обсуждение / Research results and their discussion. Объектом конкурентного анализа выступает компания ОАО «Хабезский гипсовый завод», успешно функционирующая на рынке сухих смесей с 1991 года. Основные показатели результатов деятельности компании за 2022 год следующие:

- выручка – 1,27 млрд руб.;
- чистая прибыль – 30 млн руб.;
- стоимость компании – 612 млн руб. (по данным Rusprofile) [2].

В динамике наблюдается значительный рост показателей выручки организации за пять лет – с 2017 по 2022 год – 220,7 %. В 2017 году выручка организации составила 589 млн руб., а в 2022 году – 1,27 млрд рублей. Чистая прибыль организации в 2022 году составила 30 млн руб. Стоимость имущества компании на дату анализа – 1,9 млрд руб., в том числе 1,4 млрд – внеоборотные активы, 547 – оборотные.

В таблице 1 представлена динамика финансовых результатов организации за 5 лет.

Таблица 1 / Table 1

**Динамика развития исследуемой организации/
Dynamics of the development of the organization under study**

Наименование	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка	592 688	808 745	982 697	1 072 468	1 273 440
Себестоимость продаж	440 554	585 073	676 504	726 656	865 940
Валовая прибыль (убыток)	152 134	223 672	306 193	345 812	407 500
Прибыль (убыток) от продаж	961	49 034	82 249	122 722	156 718
Прибыль (убыток) до налогообложения	16 947	50 175	109 947	59 289	37 801
Чистая прибыль (убыток)	5 347	32 824	89 885	46 835	30 241

В 2021 году выручка компании составила 1,072 млрд руб., а за 2022 год выросла на 19 % до 1,273 млрд руб. Несмотря на рост прибыли от продаж, динамика прибыли до налогообложения остается нестабильной, что говорит о неэффективности управления прочими видами доходов и расходов.

Анализируя саму отрасль, можно заметить, что практически все показатели неуклонно растут по сравнению с предыдущими годами. Детальный разбор изменений, по данным ЕМИСС [3], приведен ниже на рисунках 1–4.

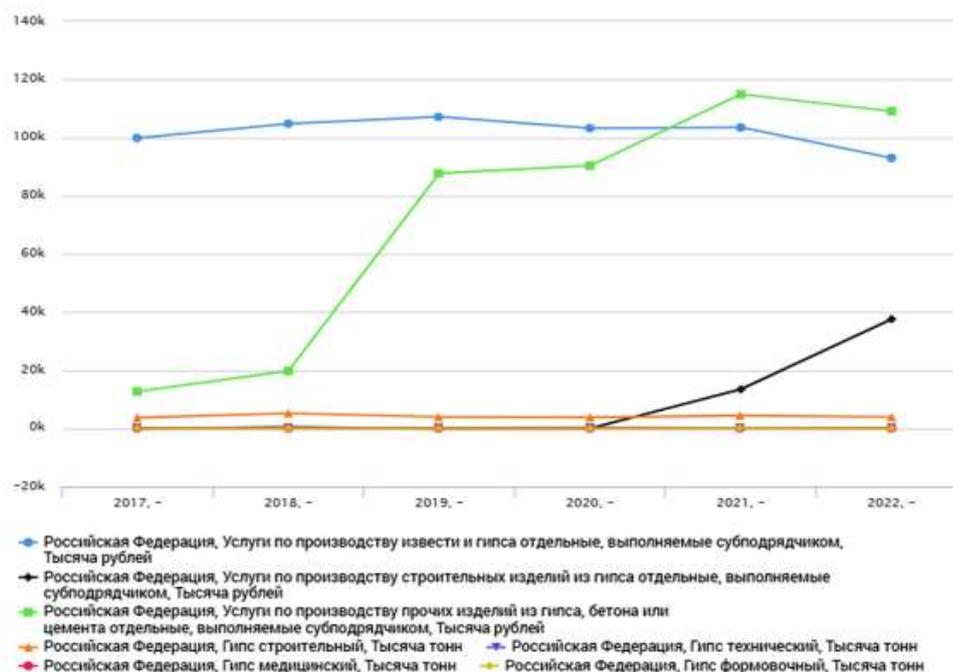


Рис. 1. Динамика производства гипса в России /

Fig. 1. Dynamics of gypsum production in Russia

Источник: [5] / Source: [5]

Мы видим, что отрасль производства гипсовых изделий претерпела множество изменений, особенно это заметно в графе «услуги по производству прочих изделий из гипса, бетона или цемента отдельные, выполняемые субподрядчиком»: рост по сравнению с 2017 г. – в 8,5 раз: 12 686 тыс. в 2017 г. против 109 051 тыс. в 2022 г. А также в графе «услуги по производству строительных изделий из гип-

са отдельные, выполняемые субподрядчиком, тысяча рублей» – рост по сравнению с 2020 г. – в 9,8 раз: 2020 г. – 3 802,2 тыс. против 37 580 тыс. в 2022 г.

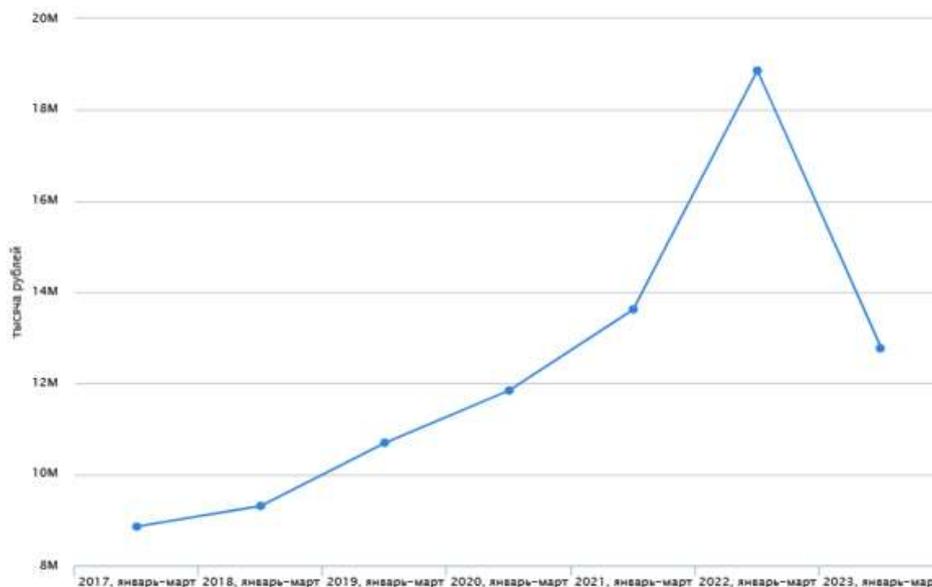


Рис. 2. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) с 2017 г./
Fig. 2. Revenue (net) from the sale of goods, products, works, services (minus value added tax, excise taxes and other similar mandatory payments) since 2017

Источник: [4] / Source: [4]

Таким образом, выручка (нетто) от продажи гипсовых изделий росла вплоть до 2022 года, показав на пике 18 861 894 тыс. рублей, в 2023 году на момент января – марта общая выручка составила 128 767 062 тыс. рублей.

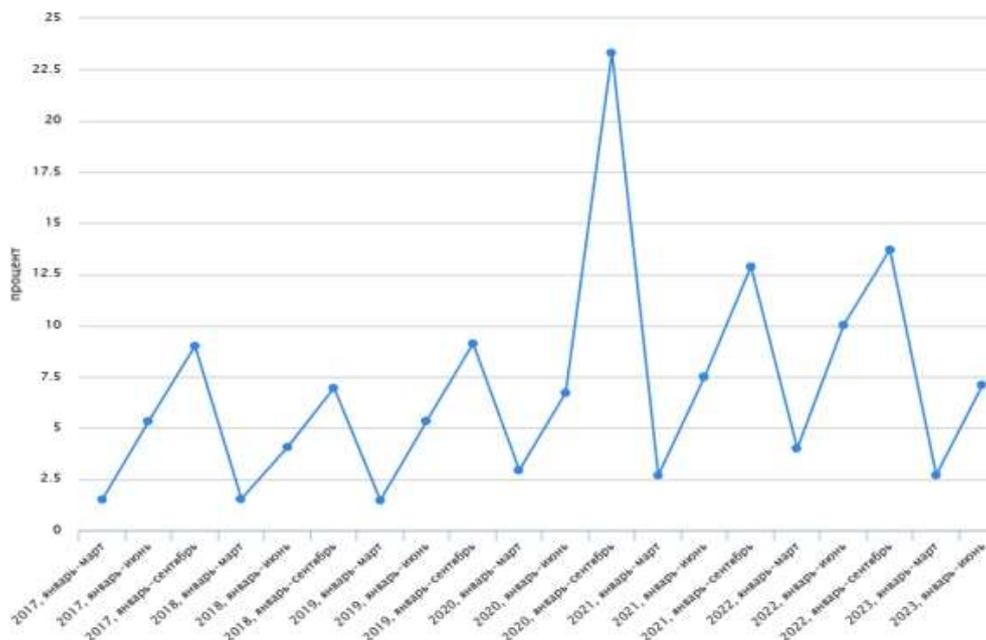


Рис. 3. Рентабельность активов / Fig. 3. Return on assets

Таким образом, в 2021 году пиковая рентабельность организаций, занимающихся производством гипса, составляла 12,87 %, в 2022 г. – 13,7 %, в 2023 г. – 7,1 % (январь–июнь).

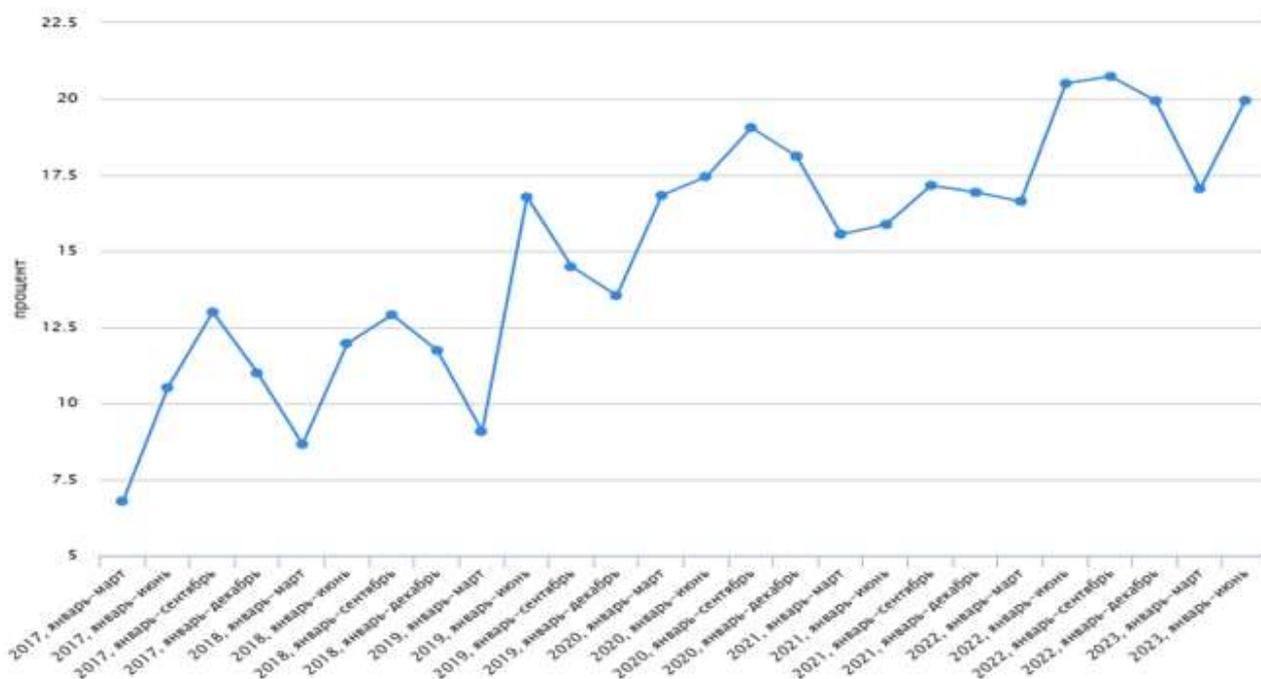


Рис. 4. Рентабельность проданных ТПРУ (товаров, продукции, работ, услуг) /
Fig. 4. Profitability of goods sold (goods, products, works, services)

Уровень рентабельности проданных товаров также постоянно растет, в 2021 г. он составил 16,93 %, в 2022 г. – 19,94 %, в 2023 г. на январь–июнь – 19,95 %.

Конкурентный анализ организации производится по нескольким этапам, первым из которых является анализ наиболее успешных производителей гипса в России. В список исследуемых конкурентов входят первые четырнадцать производителей гипса по объемам выручки за 2022 год. Между этими организациями покупатель может сделать выбор для удовлетворения своих нужд.

Источниками для сбора информации являются: сеть Интернет, отраслевые обзоры и информационно-аналитические статьи. После анализа вышеупомянутых источников был составлен список основных конкурентов, представленный в таблице 2. В него вошли компании из списка из топ-14 основных производителей гипса по объему выручки в России по версии сервиса gusprofile.ru.

В таблице 2 приведено краткое описание каждого из перечисленных конкурентов.

Таблица 2 / Table 2

Краткое описание конкурентов / A brief description of the competitors

Название	Краткое описание
ОАО «Новоросцемент»	Один из крупнейших отечественных производителей цемента, а также старейшее цементное предприятие России. Основным видом деятельности является производство цемента.
ООО «СЛК Цемент»	Имеет 3 промышленных площадки для производства цемента. Предприятия поставляют производимую продукцию крупным строительным и нефтегазовым предприятиям в нескольких регионах РФ и стран СНГ.
ООО «Холсим (Рус) СМ»	Является международным концерном по производству и поставкам строительных материалов. Среди них не только цемент, но и бетонные заполнители (гравий, песок, щебень), а также готовые смеси для бетона, изготовления асфальтных покрытий. На данный момент завод специализируется на выпуске общестроительного и белого цемента.
ООО «Хайделбергцемент Рус»	Является частью группы компаний HeidelbergCement – одного из крупнейших мировых производителей строительных материалов, лидера на мировом рынке в сфере производства нерудных строительных материалов, и занимающего лидирующие позиции в производстве цемента, бетона и других строительных материалов. HeidelbergCement осуществляет свою деятельность более чем в 60 странах мира

АО «Спасскцемент»	Является предприятием полного цикла производства, от добычи и переработки сырья до производства 12 видов цемента. Полный цикл производства позволяет существенно удешевить конечный продукт за счет высокоэффективной организации взаимодействия между подразделениями «Спасскцемента».
АО «Мордовцемент»	Завод выпускает самый широкий ассортимент продукции высокого качества. «Мордовцемент» первым среди отечественных производителей цемента воплотил в жизнь такой крупный, масштабный проект, как запуск собственной парогазовой электростанции, что позволило значительно снизить на предприятии потребление электроэнергии и природного газа.
ООО «Аккерманн Цемент»	Часть одного из крупнейших российских холдингов. Входит в ТОП отечественных производителей цементной продукции
АО «Себряковцемент»	Современная продукция включает портландцемент различных марок, в том числе для производства асбестоцементных изделий. В 2003 г. завод отмечен как «Лидер строительного комплекса России» [7]; высокую оценку деятельности и места завода в современной российской промышленности строительных материалов дал в 2006 году научно-технический и производственный журнал «Горная промышленность»
ООО «Топкинский Цемент»	Топкинский цементный завод – крупнейший за Уралом производитель цемента. В настоящее время производственная мощность предприятия составляет 3,7 млн т цемента в год, выпуск продукции ведется по мокрому способу, в качестве технологического топлива используется природный газ.
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»	Высокотехнологичное ультрасовременное производство, способное обрабатывать до 7 тыс. т сырья в сутки. Является одним из крупнейших производителей цемента ЮФО России. На заводе реализована система двухступенчатого помола, включающая молотковую дробилку и самую мощную в России валковую сырьевую мельницу АТОХ. Передовые достижения в отрасли вкупе с опытом инженеров ОАО «ВБЦЗ» позволяют доводить производительность участка обжига до 395 т в час.
ООО «Серебрянский цементный завод»	Входит в число современных цементных предприятий России. Высокоэффективное и экологически чистое производство мирового уровня основано на «сухом» способе с применением новейших технологий. Завод стал одним из первых реализованных greenfield-проектов по строительству новых цементных заводов «сухого» способа после многолетнего кризиса в цементной отрасли России.
АО «Кавказцемент»	Является крупнейшим предприятием цементной промышленности на Северном Кавказе. Выпускаемый заводом цемент применяется для монолитного и сборного железобетона в жилищном, промышленном, дорожном и шахтном строительстве, в подземных и гидротехнических сооружениях.
ООО «Кнауф Гипс Колпино»	Мировой бренд в сфере строительства, внутренней отделки и дизайна с мощной научно-производственной базой в России. Считается одним из наиболее современных производств, занимающихся изготовлением обширного списка стройматериалов.
АО «Мальцовский портландцемент»	Крупнейший производитель цемента европейского качества в Центральном федеральном округе. Входит в рейтинг крупнейших цементных заводов не только России, но и Европы.

Для полноты и наглядности данного исследования укажем темпы роста выручки конкурентов, представленные в таблице 3.

На основе таблицы 3 вычислим относительную долю рынка каждой организации из общей суммы выручки. Для этого сложим общий объем выручки с учетом исследуемой организации и рассчитаем долю рынка. Она равна 205,27 млрд руб. Результаты расчета указаны в таблице 4.

Таблица 3 / Table 3

Темпы роста конкурентов за 2022 год / The growth rate of competitors in 2022

Компания	Объем выручки и темпы роста, руб.
ОАО «Новоросцемент»	23 млрд (+26 %)
ООО «СЛК Цемент»	22 млрд (+19 %)
ООО «Холсим (Рус) СМ»	21 млрд (+7 %)
ООО «Хайдельбергцемент Рус»	17 млрд (+25 %)
АО «Спасскцемент»	16 млрд (+29 %)
АО «Мордовцемент»	16 млрд (+31 %)
ООО «Аккерманн Цемент»	14 млрд (+8 %)
АО «Себряковцемент»	13 млрд (+16 %)
ООО «Топкинский Цемент»	13 млрд (+17 %)
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»	11 млрд (+32 %)
ООО «Серебрянский цементный завод»	11 млрд (+51 %)
АО «Кавказцемент»	9,9 млрд (+45 %)
ООО «Кнауф Гипс Колпино»	8,9 млрд (+10 %)
АО «Мальцовский портландцемент»	8,2 млрд (+3 %)

Источник: [6] / Source: [6]

Таблица 4 / Table 4

Относительная доля рынка каждого конкурента / The relative market share of each competitor

Название организации	Доля рынка
ОАО «Новоросцемент»	11,20 %
ООО «СЛК Цемент»	10,72 %
ООО «Холсим (Рус) СМ»	10,23 %
ООО «Хайдельбергцемент Рус»	8,28 %
АО «Спасскцемент»	7,79 %
АО «Мордовцемент»	7,79 %
ООО «Аккерманн Цемент»	6,82 %
АО «Себряковцемент»	6,33%
ООО «Топкинский цемент»	6,33 %
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»	5,36 %
ООО «Серебрянский цементный завод»	5,36 %
АО «Кавказцемент»	4,82 %
ООО «Кнауф Гипс Колпино»	4,34 %
АО «Мальцовский портландцемент»	3,99 %

Анализируя данную таблицу, мы можем выделить основных конкурентов, которые наиболее опасны для объекта исследования. Их опасность заключается в том, что потребители могут сделать выбор в их пользу, что повлечет за собой спад продаж в исследуемом предприятии. В таблице 5 проводится сегментация конкурентов на «ключевых» и «косвенных». Ключевыми являются те, кто продает товар, аналогичный тому, что производит исследуемая организация, той же аудитории и приблизительно в том же ценовом сегменте. Косвенными являются те конкуренты, которые продают совершенно другой товар, но также для той аудитории, что и ОАО «Хабезский гипсовый завод».

Таблица 5 / Table 5

Определение ключевых и косвенных конкурентов ОАО «Хабезский гипсовый завод» / Identification of key and indirect competitors of JSC "Khabez Gypsum Plant"

Название	Ключевой	Косвенный
ОАО «Новоросцемент»	+	
ООО «СЛК Цемент»		
ООО «Холсим (Рус) СМ»		+
ООО «Хайдельбергцемент Рус»	+	
АО «Спасскцемент»	+	

АО «Мордовцемент»		+
ООО «Аккерманн Цемент»		+
АО «Себряковцемент»		+
ООО «Топкинский цемент»		+
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»		+
ООО «Серебрянский цементный завод»		+
АО «Кавказцемент»	+	
ООО «Кнауф Гипс Колпино»	+	
АО «Мальцовский портландцемент»		+

На основе имеющихся данных построим таблицу, где выделим силу каждого конкурента по полученным показателям. Сильный конкурент – игрок с такой же или более высокой долей рынка, чем исследуемая организация и вкладывающий в рост продаж больше, чем ОАО «Хабезский гипсовый завод». В таблице 6 представлена сила каждого конкурента по выделенным показателям.

Таблица 6 / Table 6

Сила каждого конкурента / The strength of each competitor

Название	Поддержка	Доля рынка	Вывод
ОАО «Новоросцемент»	высокая	на уровне	сильный
ООО «СЛК Цемент»	средняя	на уровне	средний
ООО «Холсим (Рус) СМ»	высокая	низкая	слабый
ООО «Хайдельбергцемент Рус»	высокая	на уровне	сильный
АО «Спасскцемент»	высокая	на уровне	сильный
АО «Мордовцемент»	средняя	низкая	слабый
ООО «Аккерманн Цемент»	средняя	низкая	слабый
АО «Себряковцемент»	средняя	низкая	слабый
ООО «Топкинский цемент»	высокая	низкая	слабый
ОАО «Верхнебаканский цементный завод»	низкая	низкая	слабый
ООО «Серебрянский цементный завод»	средняя	низкая	слабый
АО «Кавказцемент»	высокая	высокая	сильный
ООО «Кнауф Гипс Колпино»	высокая	высокая	сильный
АО «Мальцовский портландцемент»	высокая	низкая	слабый

На основе этой и предыдущей таблиц построим матрицу (таблица 7).

Таблица 7 / Table 7

Матрица конкурентов / The matrix of competitors

	Прямые конкуренты	Косвенные конкуренты
Сильные	ОАО «Новоросцемент», ООО «Хайдельбергцемент Рус», АО «Спасскцемент», АО «Кавказцемент», ООО «Кнауф Гипс Колпино»	Отсутствуют
Слабые	ООО «Серебрянский цементный завод»	ООО «Холсим (Рус) СМ», АО «Мордовцемент», ООО «Аккерманн Цемент», АО «Себряковцемент», ООО «Топкинский цемент», ОАО «Верхнебаканский цементный завод» ООО «Серебрянский цементный завод», АО «Мальцовский портландцемент»

Таким образом, на рассматриваемом рынке производства строительных материалов основными сильными конкурентами ОАО «Хабезский гипсовый завод» являются: ОАО «Новоросцемент», ООО «Хайдельбергцемент Рус», АО «Спасскцемент», ООО «Кнауф Гипс Колпино», АО «Кавказцемент».

Анализируя полученные результаты, составим стратегию компании для каждого типа конкурентов (таблица 8).

Построим карту конкурентов, опираясь на данные об объеме выручки и темпах ее роста, которые приведены в таблице 5. Нами была рассчитана относительная доля рынка каждого конкурента, для чего мы использовали данные не общего объема рынка, а только исследуемой совокупности – объекта исследования и его конкурентов. Результаты расчетов приведены на рисунке 5.

**Стратегии компании для каждого типа конкурентов /
Company strategies for each type of competitor**

	<i>Прямые</i>	<i>Косвенные</i>
Сильные	Необходимо разработать стратегии, основанные на повышении конкурентоспособности продукции предприятия: логистики, кадров, снижения стоимости товара с сохранением качества.	Данные предприятия являются угрозой, поэтому необходимо мониторить их на предмет расширения рынков сбыта, а также на предмет внедрения инноваций для улучшения качества товара.
Слабые	Данные конкуренты являются незначительными на локальном рынке, и основной задачей является привлечение их аудитории. Другими словами, эти организации – источник роста.	Данный тип конкурентов не представляет угрозы бизнесу, но их также необходимо мониторить на предмет расширения сбыта и внедрения инноваций.

Для целей исследования пересечение осей графика построено на точках – медианных значениях выборки. Анализ показывает существенную дифференциацию динамики выручки и доли рынка компаний. Отметим, что для ОАО «Хабезский гипсовый завод» характерно близкое к медианным значение динамики финансового результата, т. е. продаж, тогда как его доля рынка невелика. В этом контексте основными конкурентами будем считать компании, которые расположились во втором квадранте графика: это компании (ОАО «Верхнебаканский цементный завод», ООО «Серебрянский цементный завод», АО «Кавказцемент»). Они, как и объект исследования, занимают небольшую долю рынка, а их темпы роста такие же или выше.

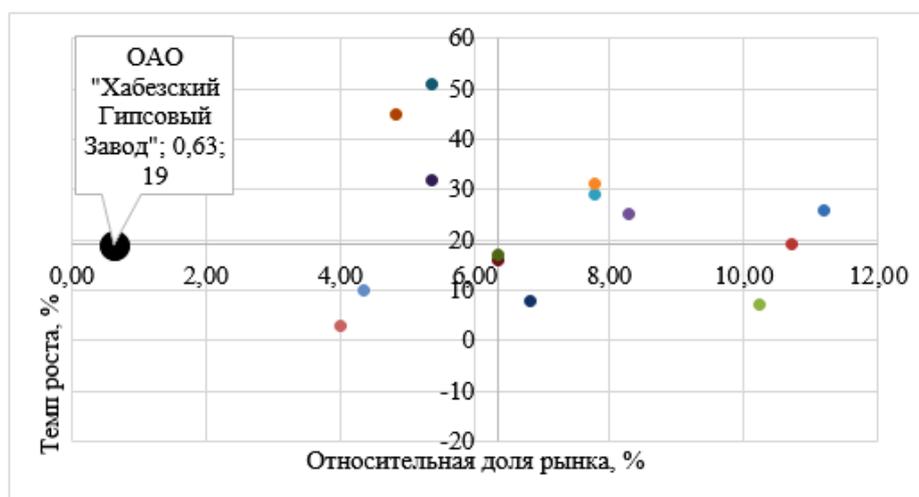


Рис. 5. Относительная доля рынка каждого конкурента, % /
Fig. 5. Relative market share of each competitor, %

На основании рисунка можно сделать вывод, что ОАО «Хабезский гипсовый завод» является одной из успешных компаний по производству строительных материалов не только на локальном, но и на российском рынке. В Карачаево-Черкесской Республике компания имеет хорошие результаты по объемам производства, но существующие компании (как местные, так региональные) представляют ей угрозу. Для дальнейшего успешного функционирования на рынке компании придется постоянно мониторить процесс производства других предприятий, а также модернизировать собственное производство.

Заключение / Conclusion. Проведенное исследование показало конкурентоспособность предприятия ОАО «Хабезский гипсовый завод». Для конкурентного анализа использовался сравнительный метод и конкурентная карта рынка. По итогам исследования было выявлено, что организация постоянно прогрессирует, что отражается на ее экономических показателях. С 2017 по 2022 год темпы роста организации составили 220,7 %, а в период с 2021–2022 гг. – 19 %. Учитывая текущую экономическую ситуацию в России у компании ОАО «Хабезский гипсовый завод» есть хорошие перспективы. Организации стоит предложить рынку инновационную продукцию, а также модернизировать процесс производства, который позволит сократить сумму издержек.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Абаева Н. П., Старостина Т. Г. Конкурентоспособность организации. Ульяновск: УлГТУ, 2018. 259 с.
2. Алтухова, А. Т. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия. М.: Ника-Центр, 2017. 315 с.
3. Грачева Е. С. Экономика организации: учебник для вузов. М.: ГНОМ и Д, 2018. 309 с.
4. Руспрофайл. URL: <https://www.rusprofile.ru/id/314826> (дата обращения: 29.09.2023).
5. Руспрофайл. URL: <https://www.rusprofile.ru/> (дата обращения: 29.09.2023).
6. Рынок гипса в России 2017-2023 гг. Цифры, тенденции, прогноз. URL: <https://tk-solutions.ru/russia-rynok-gipsa-stroitel'nogo> (дата обращения: 21.09.2023).
7. Федстат. URL: <https://www.fedstat.ru/> (дата обращения 28.09.2023).
8. Федстат. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58018> (дата обращения: 28.09.2023).
9. Федстат. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/57783> (дата обращения: 28.09.2023).
10. Power Branding. URL: <https://powerbranding.ru/competition/analiz-konkurentov-primer/> (дата обращения: 29.09.2023).

REFERENCES

1. Abayeva NP, Starostina TG. Competitiveness of the organization. Ulyanovsk: UISTU; 2018. 259 p. (In Russ.)
2. Altukhova AT. Factors of increasing the competitiveness of the enterprise. Moscow: Nika-Center; 2017. 315 p. (In Russ.)
3. Gracheva ES. Economics of organization Textbook for universities. Moscow: GNOM and D; 2018. 309 p. (In Russ.)
4. Rusprofile. Available from: <https://www.rusprofile.ru/id/314826> [Accessed 29 September 2023]. (In Russ.)
5. Rusprofile. Available from: <https://www.rusprofile.ru/> [Accessed 29 September 2023]. (In Russ.)
6. Gypsum market in Russia 2017-2023. Figures, trends, forecasts. Available from: <https://tk-solutions.ru/russia-rynok-gipsa-stroitel'nogo> [Accessed 21 September 2023]. (In Russ.)
7. Fedstat. Available from: <https://www.fedstat.ru/> [Accessed 28 September 2023]. (In Russ.)
8. Fedstat. Available from: <https://www.fedstat.ru/indicator/58018> [Accessed 28 September 2023]. (In Russ.)
9. Fedstat. Available from: <https://www.fedstat.ru/indicator/57783> [Accessed 28 September 2023]. (In Russ.)
10. Power Branding. Available from: <https://powerbranding.ru/competition/analiz-konkurentov-primer> [Accessed 29 September 2023]. (In Russ.)

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Арсен Георгиевич Чекалов – аспирант 2 курса, направления 5.2.3 «Региональная и отраслевая экономика», Северо-Кавказский федеральный университет, Researcher ID: ABH-6451-2022

Ольга Владимировна Бережная – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента, Северо-Кавказский федеральный университет, Scopus ID: 56192259200, Researcher ID: T-1031-2018

ВКЛАД АВТОРОВ

Арсен Георгиевич Чекалов

Проведение исследования – сбор, интерпретация и анализ полученных данных. Утверждение окончательного варианта – принятие ответственности за все аспекты работы, целостность всех частей статьи и ее окончательный вариант.

Ольга Владимировна Бережная

Подготовка и редактирование текста – составление черновика рукописи и формирование его окончательного варианта, участие в научном дизайне.

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Arsen G. Chekalov – 2nd year postgraduate student, direction 5.2.3 «Regional and sectoral economics», North-Caucasus Federal University, Researcher ID: ABH-6451-2022

Olga V. Berezhnaya – Dr. Sci. (Econ.), Associate Professor, Professor of Management Department, North-Caucasus Federal University, Scopus ID: 56192259200, Researcher ID: T-1031-2018

CONTRIBUTION OF THE AUTHORS

Arsen G. Chekalov

Conducting a study is the collection, interpretation and analysis of the data obtained. Approval of the final version – taking responsibility for all aspects of the work, the integrity of all parts of the article and its final version.

Olga V. Berezhnaya

Preparation and editing of the text – drafting of the manuscript and the formation of its final version, participation in scientific design.