*5.2.3. Региональная и отраслевая экономика*
Научная статья
УДК 336.76
https://doi.org/10.37493/2307-907X.2025.2.16

# ПРОВЕДЕНИЕ ОТРАСЛЕВОГО И КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА ГИПСОВОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ХАБЕЗСКИЙ ГИПСОВЫЙ ЗАВОД»

**Арсен Георгиевич Чекалов**

Северо-Кавказский федеральный университет (д. 1, ул. Пушкина, Ставрополь, 355017, Российская Федерация)
arsentchekalov@yandex.ru@yandex.ru; https://orcid.org/0009-0008-3966-3000

**Аннотация.** ***Введение.*** Для того чтобы снизить риски и повысить эффективность своей деятельности, промышленные компании должны проводить собственные исследования, направленные на изучение ключевых конкурентов и отрасли в целом. Этот этап является одним из важнейших, на нем строится будущая стратегия развития организации. В качестве примера в статье рассматриваются методы конкурентного анализа, производимые для компании ОАО «Хабезский гипсовый завод». ***Цель.*** Проведение сравнительного анализа уровня конкурентоспособности исследуемого предприятия и других компаний в отрасли производства гипса. ***Материалы и методы.*** В исследовании проводится анализ наиболее крупных компаний. Методологическую основу работы составили классические методы анализа отрасли (SWOT-анализ) и методика конкурентного анализа, базирующаяся на инструментах сравнительного анализа. В результате исследования автором предложены дополнительные отраслевые индикаторы, характерные для производства гипса и влияющие на конкурентную среду этого рынка. ***Результаты и обсуждение.*** В ходе работы было обнаружено, что исследуемая организация имеет высокий уровень конкурентоспособности, позволяющий ей поддерживать успешную экономическую активность на рынке, конкурируя с такими крупными производителями, как ООО «Кнауф Гипс». ***Заключение.*** На основании проведенного исследования можно сказать, что российский рынок производства гипса еще далек от своего максимума, что следует из темпов роста компаний, представленных в таблицах. Задачей крупных организаций является укрепление действующего положения монополистов или сохранение наибольшей доли рынка благодаря инновационным продуктам, модернизации оборудования и поддержания низкого уровня цен. Мелким фирмам предстоит улучшить маркетинговые стратегии, наладить рынок сбыта, провести хорошую кадровую политику и т. д. для обеспечения роста организации.

**Ключевые слова:** компания, гипсовая отрасль, конкурентный анализ, конкуренция, рынок

**Для цитирования:** Чекалов А. Г. Проведение отраслевого и конкурентного анализа гипсовой отрасли в России на примере ОАО «Хабезский гипсовый завод» / А. Г. Чекалов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2025. № 2 (107). С. 175–183. https://doi.org/10.37493/2307-907X.2025.2.16

**Конфликт интересов:** автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 10.02.2025;
одобрена после рецензирования 14.03.2025;
принята к публикации 24.03.2025.

Research article

# CONDUCTING INDUSTRY AND COMPETITIVE ANALYSIS OF THE GYPSUM INDUSTRY IN RUSSIA BY THE EXAMPLE OF JSC KHABEZ GYPSUM PLANT

**Arsen G. Chekalov**

North-Caucasus Federal University (1, Pushkin str., Stavropol, 355017, Russian Federation)
arsentchekalov@yandex.ru@yandex.ru; https://orcid.org/0009-0008-3966-3000

**Abstract.** ***Introduction.*** In order to reduce risks and improve the efficiency of their operations, industrial companies should conduct their own research aimed at studying key competitors and the industry as a whole. This stage is one of the most important on which the future development strategy of the organization is based. As an example, the article discusses the methods of competitive analysis produced for the analysis of JSC Khabez Gypsum Plant. ***Goal.*** To conduct a comparative analysis of the competitiveness

© Чекалов А. Г., 2025

of the enterprise under study with other companies in the gypsum industry. ***Materials and methods.*** The study provides a competitive analysis of the largest companies. The methodological basis of the work consists of classical methods of industry analysis (SWOT analysis) and competitive analysis methodology based on comparative analysis tools. As a result of the research, the author proposed additional industry indicators specific to gypsum production and influencing the competitive environment of this market. ***Results and discussion.*** In the course of the work, it was found that the organization under study has a high level of competitiveness, allowing it to maintain successful economic activity in the market, competing in the market with such large manufacturers as Knauf Gypsum LLC. ***Conclusion.*** Based on the conducted research, it can be said that the Russian gypsum production market is still far from its maximum, which follows from the growth rates of the companies shown in the tables. The task of large organizations seems to be to strengthen the current position of a monopolist or maintain the largest market share through innovative products, equipment modernization and maintaining low prices. Small firms will have to improve their marketing strategies, establish a sales market, implement a good personnel policy, etc. to ensure the growth of the organization.

**Keywords:** company, gypsum industry, competitive analysis, competition, market

**For citation:** Chekalov AG. Conducting an Industry and competitive analysis of the gypsum industry in Russia by the example of JSC Khabez Gypsum Plant. Newsletter of North-Caucasus Federal University. 2025;2(107):175─183. https://doi.org/10.37493/2307-907X.2025.2.16

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

The article was submitted 10.02.2025;
approved after reviewing 14.03.2025;
accepted for publication 24.03.2025.

***Введение / Introduction.*** Современные экономические системы подавляющего большинства стран работают в условиях рыночной экономики. Предприятия внутри такой системы борются друг с другом за долю на рынке для продолжения существования. Каждое предприятие в рамках своей деятельности стремится поддерживать и повышать свой уровень конкурентоспособности. Повышение конкурентоспособности промышленных предприятий – сложный организационно-экономический процесс, влекущий за собой большое количество рисков, специфичных для конкретно взятой отрасли.

Благодаря высокому уровню конкурентоспособности предприятие может:

1) влиять на свое положение на рынке, расширяя свое присутствие на нем;

2) повышать объемы продаж производимых товаров [1];

3) повышать или сохранять текущий уровень инвестиционной привлекательности;

4) увеличивать производительность труда [2];

5) оперативно адаптироваться к изменениям рыночной среды [3];

6) внедрять и использовать новое модернизированное оборудование [6].

С другой стороны, низкий уровень конкурентоспособности предприятия может привести:

– к падению уровня привлекательности для целевой аудитории ввиду снижения качества товара или услуги [10];

– невозможности позиционирования на рынке труда как привлекательного работодателя [4];

– невозможности позиционирования компании как инвестиционно-привлекательной [5];

– невозможности создания эффективного функционирования подразделений;

– недостаточному обеспечению прозрачности деятельности на уровне бизнес-процессов, планов и отчётности;

– снижению рыночной доли предприятия.

Ввиду этого важной особенностью является разработка не только новых идей, но и методики отраслевого и внутриорганизационного анализа, позволяющего минимизировать риски, связанные с их реализацией. Как итог, руководство организации может давать объективную оценку, точно определяя степень риска и адекватности предложенных идей от их разработки до реализации с целью достижения главной цели.

***Материалы и методы исследований / Materials and methods of research.*** Теоретической основой исследования являются данные информационных сервисов Федеральной статистики [9], Спарк-интерфакс [8] и Руспрофайл [7], а также результаты собственных и уже проведенных исследований рынка области гипсовой отрасли. В данном исследовании проводится конкурентный

анализ производителей гипса, формирующих топ-15 отрасли по объему выручки, между которыми целевой потребитель может делать выбор для удовлетворения своей потребности или решения своей проблемы.

***Результаты исследований и их обсуждение / Research results and their discussion.*** На первом этапе конкурентного анализа определим темпы роста рынка, количество новых игроков, количество убыточных крупных и средних компаний, себестоимость и рентабельность проданных товаров, средние цены производителей продукции и индекс производства в отрасли производства гипса с 2019 по 2022 гг.

Для получения данных был использован сервис «fedstat.ru» [8], где при помощи фильтров были отобраны вышеописанные показатели. Полученные данные о показателях отрасли производства гипса представлены в таблице 1.

*Таблица 1 / Table 1*

**Общие показатели отрасли производства гипса / General indicators of the gypsum industry**

| *Показатель* | *2019 г.* | *2020 г.* | *2021 г.* | *2022 г.* |
|---|---|---|---|---|
| Количество новых игроков | 27 | 20 | 30 | 27 |
| Темп роста рынка | 128 % | 187 % | 78 % | 152 % |
| Количество убыточных крупных и средних компаний | 3 | 3 | 0 | 0 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, тыс. руб. | 283 436 | 866 872 | 405 419 | 845 331 |
| Рентабельность проданных товаров, продукции, % | 7,6 % | 14,8 % | 12,3 % | 16,1 % |
| Средние цены производителей (высчитывалась средняя цена за год) за метрическую тонну, руб. | 459,06 | 475,06 | 541,31 | 601,59 |
| Индекс производства, % | 106,5% | 97,4% | 106,2% | 101,9% |

*Источник: составлено автором по данным [8] / Source: compiled by the author based on [8]

Таким образом, анализируя таблицу, мы можем сказать, что промышленная отрасль находится в постоянной динамике: растет количество новых игроков на рынке, рентабельность проданных товаров, а по показателям 2021 и 2022 гг. в отрасли не было ни одной убыточной крупной или средней компании. Также можно заметить, что отрасль резко реагирует на все мировые и внутренние кризисы, что видно по показателям темпов роста рынка, индекса производства, себестоимости и средней цены проданных товаров. На рисунке показана карта конкурентов по темпам роста.

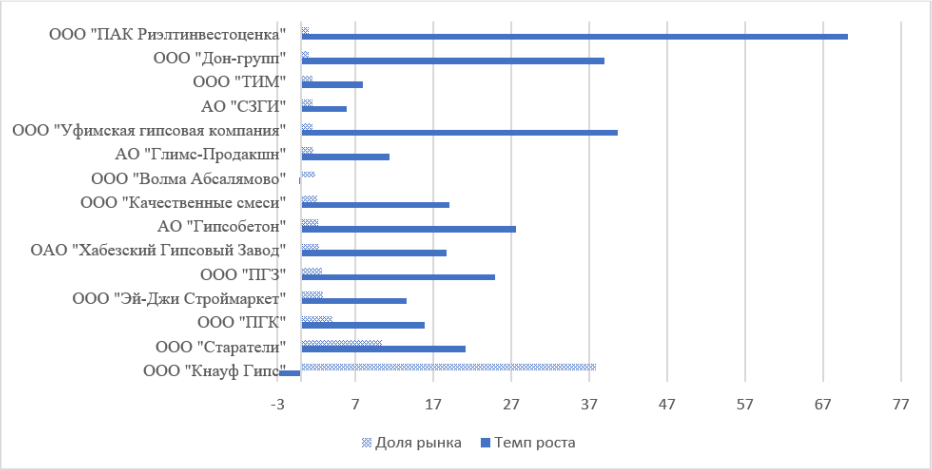


Рис. Карта конкурентов / Fig. Map of competitors
*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Из рисунка видно, что наибольший показатель по темпу роста за 2022 г. у компании ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» – 70,19 %, но лидером по доле рынка является компания ООО «Кнауф Гипс» с показателем в 37,84 %. Далее проведем сравнительный анализ цен товарных номенклатур. В данном исследовании были выбраны: «гипс», «штукатурка» и «шпаклевка» (таблица 2).

*Таблица 2 / Table 2*

**Анализ цен ключевых производителей гипса и гипсовых изделий / Price analysis of key producers of gypsum and gypsum products**

| *Компания* | *Цена товара, гипс 30 кг, строительный, руб.* | *Штукатурка, 30 к, руб.* | *Шпаклевка, 25 кг, руб.* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | 535 | 528 | 678 |
| ООО «Старатели» | - | 550 | 555 |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | 270 | 338 | 587 |
| ООО «ПГЗ» | 258 | 390 | 305 |
| ОАО «Хабезский гипсовый завод» | 280 | 332 | 340 |
| АО «Гипсобетон» | - | 297 | 478 |
| ООО «Качественные смеси» | - | - | - |
| ООО «Волма-Абсалямово» | 383 | 400 | 1300 |
| АО «Глимс-Продакшн» | - | 449 | - |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | - | 380 | 480,4 |
| АО «СЗГИ» | 933 | 352 | 456 |
| ООО «ТИМ» | - | 380 | - |
| ООО «Дон-групп» | - | 227 | 466 |
| ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» | 251 | 241 | 360 |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Как видно из таблицы, наиболее низкая цена практически по всем номенклатурам у ООО «ПАК Риэлтинвестоценка», компания уступает ООО «Дон-групп» в сегменте «штукатурка, 30 кг». Далее проведем сравнительный анализ по наличию схожих видов товарных номенклатур. В данном исследовании были выбраны: «гипс», «штукатурка» и «шпаклевка» (таблица 3).

*Таблица 3 / Table 3*

**Наличие схожих товарных номенклатур / Availability of similar product lines**

| *Компания* | *Гипс* | *Штукатурка* | *Шпаклевка* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | + | + | + |
| ООО «Старатели» | - | + | + |
| ООО «ПГК» | + | + | + |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | + | + | + |
| ООО «ПГЗ» | + | + | + |
| ОАО «Хабезский гипсовый завод» | + | + | + |
| АО «Гипсобетон» | + | + | + |
| ООО «Качественные смеси» | - | + | + |
| ООО «Волма-Абсалямово» | + | + | + |
| АО «Глимс-Продакшн» | - | + | + |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | + | + | + |

| | | | |
|---|---|---|---|
| АО «СЗГИ» | + | + | + |
| ООО «ТИМ» | - | + | + |
| ООО «Дон-групп» | - | + | + |
| ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» | + | + | + |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Анализируя таблицу, можно отметить, что все представленные компании делают упор на производстве штукатурки и шпаклевки, но не все занимаются производством гипса. Компаниями, не продающими гипс, являются: ООО «Старатели», ООО «Качественные смеси», АО «Глимс-Продакшн» ООО «ТИМ» и ООО «Дон-групп».

Таким образом, наиболее быстросхватывающийся гипс производят ООО «Кнауф Гипс», ООО «Эй-Джи Строймаркет», ООО «ПГЗ» и АО «СЗГИ». Далее проведем сравнительный анализ штукатурки по свойствам. На рисунке в графе «Расход при нанесении слоя 10 мм, кг» брались минимальные значения от заданных (таблица 4).

*Таблица 4 / Table 4*

**Выраженность свойств товара «штукатурка гипсовая» / The severity of the properties of the product "gypsum plaster"**

| *Компания* | *Расход при нанесении слоя 10 мм, кг* | *Прочность на сжатие не менее, МПа* | *Адгезия не менее, МПа* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | ~8,5 | 2 | 0,3 |
| ООО «Старатели» | 10 | 3 | 0,4 |
| ООО «ПГК» | 8 | 2,5 | 0,3 |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | 8 | 2,5 | 0,5 |
| ООО «ПГЗ» | 8 | 2 | 0,3 |
| ОАО «Хабезский гипсовый завод» | 10 | 3,5 | 0,3 |
| АО «Гипсобетон» | 11 | 2 | 0,3 |
| ООО «Качественные смеси» | 9 | 2 | 0,3 |
| ООО «Волма-Абсалямово» | 9 | 2 | 0,3 |
| АО «Глимс-Продакшн» | 8 | 2 | 0,3 |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | 9,5 | 2,5 | 0,3 |
| АО «СЗГИ» | 9 | 2 | 0,3 |
| ООО «ТИМ» | 9 | 5 | 1 |
| ООО «Дон-групп» | 8 | 4 | 0,4 |
| ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» | 8 | 2,5 | 0,4 |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Анализируя таблицу, мы видим, что наименьший расход нанесения слоя на 10 мм у ООО «Кнауф Гипс», ООО «ПГК», ООО «Эй-Джи Строймаркет», ООО «ПГЗ», АО «Глимс-Продакшн», ООО «Дон-групп» и ООО «ПАК Риэлтинвестоценка». Далее проведем сравнительный анализ товара «штукатурка гипсовая» по свойствам (таблица 5).

*Таблица 5 / Table 5*

**Выраженность свойств товара «штукатурка гипсовая» /**
**The severity of the properties of the product «gypsum plaster»**

| *Компания* | *Жизнеспособность раствора, мин* | *Прочность на сжатие не менее, МПа* | *Адгезия не менее, МПа* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | 30 | 2 | 0,5 |
| ООО «Старатели» | 60 | 2 | 0,5 |
| ООО «ПГК» | 30 | 2 | 0,4 |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | 60 | 3 | 0,5 |
| ООО «ПГЗ» | 60 | 2 | 0,3 |
| ОАО «Хабезский гипсовый завод» | 60 | 2 | 0,5 |
| АО «Гипсобетон» | 90 | 2 | 0,5 |
| ООО «Качественные смеси» | 100 | 2 | 0,5 |
| ООО «Волма-Абсалямово» | 40 | 6 | 0,5 |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | 60 | 3 | 0,3 |
| АО «СЗГИ» | 60 | 3,2 | 0,3 |
| ООО «Дон-групп» | 60 | 2 | 0,3 |
| ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» | 60 | 2,5 | 0,3 |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Анализируя таблицу, мы видим, что наибольшая жизнеспособность раствора, мин у ООО «Кнауф Гипс» и ООО «ПГК».

Далее проведем сравнительный анализ цен по каждой из вышеуказанных номенклатур и выведем среднюю цену товаров (таблица 6).

*Таблица 6 / Table 6*

**Анализ цен конкурентов по продукции «гипс строительный» всех фасовок /**
**Price analysis of competitors for gypsum construction products of all packages**

| *Компания* | *Самая низкая цена, руб.* | *Самая высокая цена, руб.* | *Средняя цена, руб.* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | 160 | 535 | 348 |
| ООО «ПГК» | 363 | 363 | 363 |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | 270 | 831 | 551 |
| ООО «ПГЗ» | 258 | 7 000 | 3 629 |
| ОАО «Хабезский гипсовый завод» | 173 | 280 | 227 |
| ООО «Волма-Абсалямово» | 108 | 383 | 194 |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | 264 | 264 | 264 |
| АО «СЗГИ» | 208 | 997 | 603 |
| ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» | 124 | 215 | 170 |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Исходя из данных таблицы 6, наиболее дешевая продукция у ООО «Кнауф Гипс», ООО «ПГК», ОАО «Хабезский гипсовый завод», ООО «Волма-Абсалямово», ООО «Уфимская гипсовая компания», ООО «ПАК Риэлтинвестоценка». В таблице 7 проведен сравнительный анализ цен по продукции «штукатурка гипсовая» всех фасовок.

*Таблица 7 / Table 7*

**Анализ цен конкурентов по продукции «штукатурка гипсовая» всех фасовок / Competitor price analysis for gypsum plaster products of all packings**

| *Компания* | *Самая низкая цена, руб.* | *Самая высокая цена, руб.* | *Средняя цена, руб.* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | | | |
| ООО «Старатели» | | | |
| ООО «ПГК» | | | |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | | | |
| ООО «ПГЗ» | | | |
| ОАО «Хабезский гипсовый завод» | | | |
| АО «Гипсобетон» | | | |
| ООО «Волма-Абсалямово» | | | |
| АО «Глимс-Продакшн» | | | |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | | | |
| АО «СЗГИ» | | | |
| ООО «ТИМ» | | | |
| ООО «Дон-групп» | | | |
| ООО «ПАК Риэлтинвестоценка» | | | |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Анализируя таблицу 7, мы видим, что наиболее дешевая продукция у ООО «Кнауф Гипс», ООО «ПГК», ООО «Эй-Джи Строймаркет», ОАО «Хабезский Гипсовый Завод», АО «Гипсобетон», ООО «Волма-Абсалямово», ООО «Уфимская гипсовая компания», АО «СЗГИ», ООО «Дон-групп», ООО «ПАК Риэлтинвестоценка».

*Таблица 8 / Table 8*

**Анализ цен конкурентов по продукции «шпаклевка гипсовая» всех фасовок / Competitor price analysis for gypsum putty products of all packings**

| *Компания* | *Самая низкая цена, руб.* | *Самая высокая цена, руб.* | *Средняя цена, руб.* |
|---|---|---|---|
| ООО «Кнауф Гипс» | 233 | 678 | 456 |
| ООО «Старатели» | 400 | 650 | 525 |
| ООО «ПГК» | 265 | 2 386 | 1 326 |
| ООО «Эй-Джи Строймаркет» | 215 | 699 | 457 |
| ООО «ПГЗ» | 305 | 305 | 305 |
| ОАО «Хабезский Гипсовый Завод» | 340 | 375 | 358 |
| АО «Гипсобетон» | 340 | 478 | 409 |
| ООО «Волма-Абсалямово» | 239 | 1 300 | 527 |
| АО «Глимс-Продакшн» | 299 | 754 | 527 |
| ООО «Уфимская гипсовая компания» | 483 | 704 | 594 |
| АО «СЗГИ» | 456 | 494 | 475 |
| ООО «Дон-групп» | 245 | 668 | 457 |
| ООО «ПАК Риэлтнвестоценка» | 96 | 426 | 261 |

*Источник: составлено автором / Source: compiled by the author

Исходя из таблицы 8 мы видим, что наиболее дешевая продукция у ООО «Кнауф Гипс», ООО «ПГК», ООО «ПГЗ», ООО «Эй-Джи Строймаркет», ООО «Волма-Абсалямово», АО «Глимс-Продакшн», ООО «Дон-групп», ООО «ПАК Риэлтинвестоценка».

***Заключение / Conclusion.*** Таким образом, на основании данных исследования можно сказать, что российский рынок производства гипса еще далек от своего максимума, что следует их темпов роста компаний, представленных в таблицах. Задачей крупных организаций вроде ООО «Кнауф Гипс» является укрепление действующего положения монополиста или сохранения наибольшей доли рынка благодаря инновационным продуктам, модернизации оборудования и поддержания низкого уровня цен. Мелким, вроде ООО «Артлеон», предстоит улучшить маркетинговые стратегии, наладить рынок сбыта, улучшить кадровую политику и т. д. для обеспечения роста организации. Емкость рынка достаточно большая, и, основываясь на полученных данных, можно спрогнозировать, что все вышеупомянутые компании имеют высокие шансы для улучшения своих позиций на рынке. В ходе работы было обнаружено, что исследуемая организация имеет высокий уровень конкурентоспособности, позволяющий ей поддерживать успешную экономическую активность на рынке, конкурируя на рынке с такими крупными производителями, как ООО «Кнауф Гипс».

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ


1. Макарова Л. В. Управление качеством и повышение конкурентоспособности продукции промышленных предприятий: монография / Л. В. Макарова, Р. В. Тарасов. Пенза: ПГУАС, 2015. 192 с. ISBN 978-5-9282-1251-3.
2. Ямалова Р. Д. Методы повышения конкурентоспособности предприятия / Р. Д. Ямалова, К. И. Старикова, А. И. Шарова // Молодой ученый. 2019. № 21(259). С. 288–291.
3. АПНИ. Методы оценки конкурентоспособности предприятия. URL: https://apni.ru/article/8392-metodi-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriy (дата обращения: 03.02.2025).
4. Имидж работодателя глазами соискателя: из чего он складывается и как им управлять? Межрегиональный информационный центр. URL: https://inter-regional.ru/news/upravlenie-personalom/imidzh-rabotodatelya-glazami-soiskatelya-iz-chego-on-skladyvaetsya-i-kak-im-upravlyat (дата обращения: 03.02.2025).
5. Инвестиционная привлекательность и ее повышение. Корпоративный менеджмент. URL: https://www.cfin.ru/investor/invrel/investment_attraction.shtml (дата обращения: 04.02.2025).
6. Повышение конкурентоспособности предприятия. Справочник от автор 24. URL: https://spravochnick.ru/ekonomika_predpriyatiya/konkurentosposobnost_predpriyatiya/povyshenie_konkurentosposobnosti_predpriyatiya/ (дата обращения 04.02.2025).
7. Руспрофайл. URL: https://www.rusprofile.ru/ (дата обращения: 05.02.2025).
8. Спарк-интрфакс. URL: https://spark-interfax.ru/ (дата обращения: 05.02.2025).
9. Федстат. URL: https://www.fedstat.ru/ (дата обращения: 05.02.2025).
10. Шаблон восприятия: как донести до клиента, что его ожидания не всегда соответствуют реальности. Русбейс. URL: https://rb.ru/opinion/donesti-klientu-realnost/ (дата обращения: 06.02.2025).


## REFERENCES


1. Makarova LV, Tarasov RV. Quality management and increasing the competitiveness of industrial enterprises: monographs. Penza: PGUAS; 2015. 192 p. ISBN 978-5-9282-1251-3. (In Russ.).
2. Yamalova RD, Starikova KI, Sharova AI. Methods of increasing the competitiveness of an enterprise. Young scientist. 2019;21(259):288-291. (In Russ.).
3. APNI. Methods of assessing the competitiveness of an enterprise. Available from: https://apni.ru/article/8392-metodi-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriy [Accessed 03 February 2025]. (In Russ.).
4. The image of the employer through the eyes of the applicant: what does it consist of and how to manage it? Interregional Information Center. Available from: https://inter-regional.ru/news/upravlenie-personalom/imidzh-rabotodatelya-glazami-soiskatelya-iz-chego-on-skladyvaetsya-i-kak-im-upravlyat [Accessed 03 February 2025] (In Russ.).
5. Investment attractiveness and its enhancement. Corporate management. Available from: https://www.cfin.ru/investor/invrel/investment_attraction.shtml – [Accessed 04 February 2025]. (In Russ.).

6. Increasing the competitiveness of the enterprise. The reference book from the author 24. Available from: https://spravochnick.ru/ekonomika_predpriyatiya/konkurentosposobnost_predpriyatiya/povyshenie_konkurentosposobnosti_predpriyatiya [Accessed 4 February 2025] (In Russ.).
7. Rusprofile. Available from: https://www.rusprofile.ru [Accessed 6 February 2025]. (In Russ.).
8. Spark-interfax. Available from: https://spark-interfax.ru [Accessed 6 February 2025]. (In Russ.).
9. Fedstat. Available from: https://www.fedstat.ru [Accessed 5 February 2025]. (In Russ.).
10. Perception pattern: how to convey to the client that his expectations do not always correspond to reality. Rusbase. Available from: https://rb.ru/opinion/donesti-klientu-realnost. [Accessed 6 February 2025]. (In Russ.).

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

**Арсен Георгиевич Чекалов** – аспирант 3 курса направления 5.2.3 Региональная и отраслевая экономика Северо-Кавказского федерального университета, Researcher ID: ABH-6451-2022.

## INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

**Arsen G. Chekalov** – 3rd year Postgraduate Student, Direction 5.2.3 Regional and Sectoral Economics, North-Caucasus Federal University, Researcher ID: ABH-6451-2022.