

# СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НОВОГО ОБЩЕСТВА

---

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ООО «ДВК ГРУПП»

**КУРЫЛЕВА АНАСТАСИЯ АЛЕКСЕЕВНА**

*магистрант Социально-экономического института СГТУ имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия*

*Email: suvorova\_anastasiya97@mail.ru*

**МЕЛЬНИКОВА АЛЕКСАНДРА ПАВЛОВНА**

*студент Социально-экономического института СГТУ имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия*

*Email: melnikova.sachka.2015@yandex.ru*

**МИРОНОВ МАКСИМ ГЕОРГИЕВИЧ**

*доцент кафедры «Экономика и маркетинг» Социально-экономического института СГТУ имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия*

*Email: max03101977@rambler.ru*

## АННОТАЦИЯ

В современном мире конкурентоспособность один из ключевых факторов успеха компании. То как компания чувствует себя на рынке, как подает и как реагирует на изменения из вне, может оцениваться потребителем как основополагающий момент при выборе компании среди конкурентов. В данной статье представлен анализ конкурентоспособности компании ООО «ДВК Групп», которая занимается тендерным сопровождением на территории РФ.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, тендеры, тендерное сопровождение, клиентоориентированность

## ANALYSIS OF COMPETITIVENESS OF LLC «DVK GROUP»

**ANASTASIA KURYLEVA**

*master's student of the Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov, Russia*

*Email: suvorova\_anastasiya97@mail.ru*

**ALEXANDRA MELNIKOVA**

*student of the Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov, Russia*

*Email: melnikova.sachka.2015@yandex.ru*

**MAXIM MIRONOV**

*associate Professor of the Department of Economics and Marketing of Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov, Russia*

*Email: max03101977@rambler.ru*

### ABSTRACT

In today's world, competitiveness is one of the key success factors for a company. How a company feels in the market, how it delivers and how it reacts to changes from outside, can be considered by the consumer as a fundamental factor when choosing a company among competitors. This article presents an analysis of the competitiveness of the company «DVK Group» LLC, which is engaged in tender support on the territory of the Russian Federation.

**Keywords:** competitiveness, tenders, tender support, customer focus

Компания ООО «ДVK Групп» работает на рынке профессиональных услуг, комплексного сопровождения в государственных и коммерческих закупках. Компания основана командой специалистов, работающих на рынке государственных и коммерческих закупок не один год. Исследуемая организация оказывает полный спектр услуг в области консалтинга, организации и проведения закупок для государственных и коммерческих организаций.

Основным направлением деятельности ООО «ДVK Групп» является комплексное сопровождение партнеров в закупках, проводимых на территории России в рамках федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 05.04.2021) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц", федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения

государственных и муниципальных нужд".

Приведем список компаний, занимающихся тендерным сопровождением в г. Саратове. Список сформирован на основе наиболее популярных поисковых запросов и ТОП-результатов поисковой выдачи системы Яндекс и сервисов 2ГИС, представлен в таблице 1.

В каждой исследуемой компании пакет услуг формируется индивидуально и может включать следующие позиции: выпуск электронной подписи; аккредитация на электронных торговых площадках; мониторинг тендеров; подготовка и подача заявок на участие в тендерах; участие в аукционах от имени организации; обеспечение максимальной юридической поддержки; банковская гарантия, которая необходима для подписания государственного контракта – вступление в СРО.

Таблица 1 – ТОП-10 конкурентов компании ООО «ДВК Групп» на рынке тендерных услуг

Название компании	Количество услуг по тендерному сопровождению, шт.	Средняя цена за услугу, руб.
ООО «ДВК Групп»	9	7500
«Контур»	7	6000
«Tender-T»	8	11000
ООО «ЮрИнвест»	3	5000
«SPC.SU»	8	12500
ООО «Эталон-Гарант»	6	10000
«Единый СРО Центр»	4	13500
«МЛБК»	6	7500
ООО «СтройЭксперт»	1	12500
ООО «СК – Тендер»	3	8000

Определим основные факторы конкурентного преимущества для потребителей:

- 1) Низкая ценовая политика – наличие низких фиксированных цен на услуги, что обеспечивает надежность и поднимает доверие к компании;
- 2) Широкий спектр услуг – выбор необходимой услуги, если нет необходимости пользоваться комплексным сопровождением;
- 3) Качество обслуживания клиентов – клиенты обращают внимание на отличный сервис и качество предлагаемых услуг, что непосредственно положительно влияют на имеющихся клиентов и помогает завоевать расположение новых;
- 4) Месторасположение офиса – удобный офис современного типа в центральных районах города;
- 5) Удобство размещения относительно транспортной сети – наличие остановок общественного транспорта для клиентов без личного автомобиля;
- 6) Удобство пользования сайтом компании – удобный интерфейс сайта дает возможность клиентам самостоятельно ознакомиться с компанией, с услугами и стоимостью, а также посмотреть отзывы других клиентов;
- 7) Опыт работы компании – большой опыт работы на рынке предполагает, что по сравнению с менее опытными фирмами, вероятность ошибки относительно невысоки. Поэтому с точки зрения имиджа фирмы, чем больше опыт работы компании на рынке, тем благоприятнее ее имидж.
- 8) Наличие кредитных программ – при недостатке средств у клиента, есть возможность получения кредита;
- 9) Наличие дополнительных услуг – обучение, консультации, поручительства и многое другое, что может пригодиться клиенту при ведении бизнеса;
- 10) Наличие парковки – клиент с личным автомобилем может припарковаться возле офиса.

1. По данным критерием построим многоугольник конкурентоспособности

компании ООО «ДВК Групп» и его конкурентов (рисунок 1). Рисунок составлен авторами.

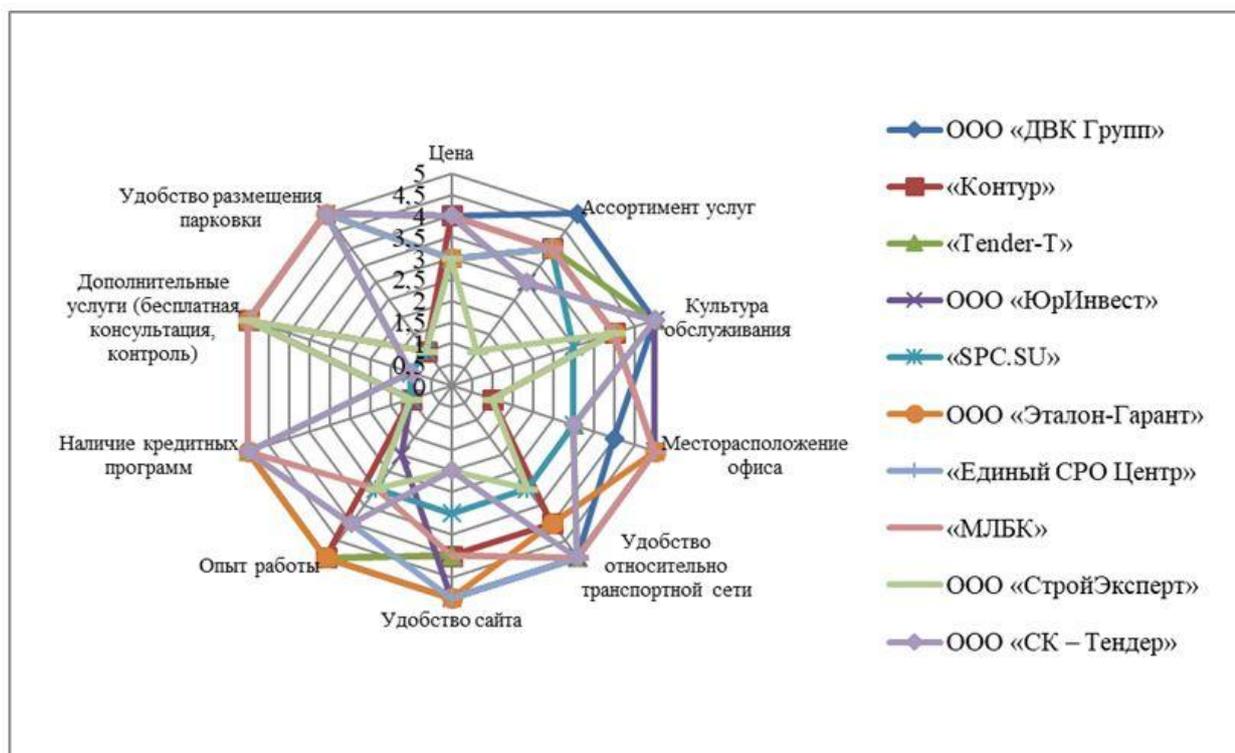


Рисунок 1 - Многоугольник конкурентоспособности ООО «ДВК Групп» и его конкурентов

Как видно из данных рисунка 1, основными конкурентами компании ООО «ДВК Групп» является компания «Tender-T», ООО «Эталон-Гарант», «Единый СРО Центр», «МЛБК». Главными преимуществами компании ООО «ДВК Групп» являются широкий ассортимент услуг, опыт работы компании, удобство расположения офиса. Данные факторы играют немаловажную роль при выборе тендерной компании. При выборе услуги тендерного сопровождения основными характеристиками, на которые опираются организации-потребители будут являться:

– Сайт компании ООО «ДВК Групп» - <https://dvkgroupp.ru>.

- Стоимость услуги тендерного сопровождения. На сайте компании ООО «ДВК Групп» присутствует информация о стоимости услуг. Прайс содержит полное описание предоставляемых услуг и цену с учётом НДС 20%.

– Квалификация сотрудников тендерного отдела. Все специалисты тендерного отдела ООО «ДВК Групп» разбираются в тонкостях закупочного процесса, имеют практический опыт участия в тендерах и ориентируется в законодательстве.

– Обратная связь. Компания ООО «ДВК Групп» имеет на своем сайте форму обратной связи и телефон, а также оперативно

отвечает на входящие сообщения и звонки. Также по всем вопросам и за получением дополнительной информации можно обращаться к специалисту тендерного отдела по телефону или по электронной почте

– Договор. В договоре отмечены следующие пункты: предмет договора (предоставление комплекса услуг по тендерному сопровождению), права и

обязанности сторон, цена договора и порядок расчетов.

Ценовая стратегия ООО «ДВК Групп» - ориентирование на конкурентов. Преимуществом данной стратегии является то, что выбранная цена оптимальна для получения прибыли в условиях конкуренции на рынке. Можно обозначить следующие преимущества ценовой политики компании ООО «ДВК Групп» (рисунок 2).

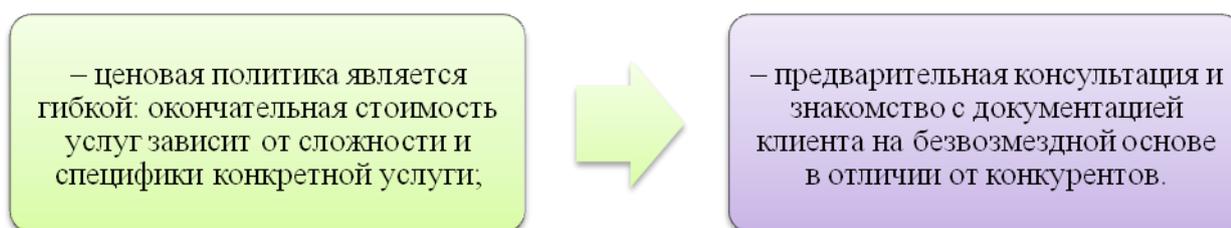


Рисунок 2 - Преимущества ценовой политики компании ООО «ДВК Групп»

Следует отметить, что цена на некоторые услуги может варьироваться в зависимости от ряда параметров. К таким услугам относятся, в первую очередь, составление документов.

Сотрудники компании ООО «ДВК Групп» отличаются скоростью и точностью обслуживания, проявляют вежливость, а значит, отсутствуют конфликты и недопонимания. Компания отвечает за мотивацию персонала на соблюдение высоких стандартов работы, а также проводит обучения для повышения уровня профессионализма.

Таким образом, основными конкурентами компании ООО «ДВК Групп» является компания «Tender-

Т», ООО «Эталон- Гарант», «Единый СРО Центр», «МЛБК». Главными преимуществами компании ООО «ДВК Групп» являются широкий ассортимент услуг, опыт работы компании, удобство расположения офиса. Данные факторы играют немаловажную роль при выборе тендерной компании. Гибкость, индивидуальный подход, партнерские отношения с клиентом - основные принципы работы компании ООО «ДВК Групп». Постоянная работа с потребителем, мониторинг рынка, отслеживание тенденций и предложение наиболее актуальных услуг - именно на этом основаны конкурентные преимущества компании.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич, И. Л. Маркетинг: учебник для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям / И. Л. Акулич. – Минск: Вышэйшая школа, 2018. – 524 с.
2. Веселков, С.Н. Стратегический менеджмент. Успешное управление бизнесом в России: Учебно-практическое пособие / С.Н. Веселков, Ю.А. Цыпкин. - М.: Юнити, 2019. - 606 с.
3. Володина, О.А. Стратегический и инновационный менеджмент: Учебное пособие / О.А. Володина. - М.: Academia, 2019. - 446 с.
4. Абчук В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. — 3-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. -239 с.
5. Иванова Л.А. Маркетинговые исследования: практика проведения анализа конкурентоспособности организации / Л.А. Иванова // Современное общество и власть. – 2018. — №7. – С. 67-69

## REFERENCES

1. Akulich, I. L. Marketing: a textbook for students of higher educational institutions in economic specialties / I. L. Akulich. - Minsk: Higher school, 2018. -- 524 p.
2. Veselkov, S.N. Strategic management. Successful business management in Russia: Study guide / S.N. Veselkov, Yu.A. Tsyppkin. - M.: Unity, 2019. -- 606 p.
3. Volodina, O. A. Strategic and innovative management: Textbook / O.A. Volodin. - M.: Academia, 2019. -446 p.
4. Abchuk V. A. Management in 2 hours. Part 1: textbook and workshop for academic bachelor's degree / V. A. Abchuk, S. Yu. Trapitsyn, V. V. Timchenko. - 3rd ed., Rev. and add. - M.: Yurayt Publishing House, 2018.239 p.
5. Ivanova L.A. Marketing research: the practice of analyzing the competitiveness of an organization / L.A. Ivanova // Modern society and power. - 2018. - No. 7. - S. 67-69