

МЕЖПРОМТЕХНОЛОГИЯ

mezpromteh.ru

С учетом данных, предоставленных в «Ежеквартальном аналитическом дайджесте государственных закупок», наша компания провела анализ интересующих нас ниш по номеру ОКПД и пришла к выводу, что данная информация может быть максимально полезна для производителей товаров, их дилеров, а так же компаний, которые планируют выход на рынок поставок товаров по государственным закупкам, с новой продукцией, которая является аналогом продукции, активно поставляющийся, в данный момент, их конкурентами.

Особенно хотим выделить полезную, на наше мнение информацию, которая содержится в данном отчете.

В блоке «Результаты оценки»:

1. Общая сумма торгов и количество, дают общую оценку ёмкости в выбранной нише.
2. Топ-5 заказчиков и поставщиков, помогают провести анализ конкурентов и выйти на перспективных заказчиков. (Ниже, в аналитическом дайджесте, ещё будет встречаться информация по данному пункту в более подробной форме)

В блоке «Рынок»:

1. Важна динамика количества и сумм закупок, так как это даёт представление о росте объема рынка и сезонным изменениях спроса на данный товар.
2. Если ваши поставки привязаны к региону, то можно посмотреть распределение количества заказов по региону, нам это не так интересно, так как мы работаем по всей России.
3. Оценка успешности завершения процедур и топ-3 заказчиков в данной процедур без поданных заявок выше среднего, дают представление об уровне конкуренции в данный момент, в нише и по конкретным заказчикам и регионам, но мы бы предпочли информацию как минимум по Топ-10.
4. Каков объём закупок товаров из разных категорий ОКПД – желательно, на наш взгляд, рассматривать только близлежащий ОКПД в одной нише, которые могут встречаться в номенклатуре тех задания одного тендера.

По блоку «Заказчики»:

1. Можно выделить таблицу о том, кто в топ-10 заказчиков, которые склонны работать с разными поставщиками, эта информация показывает более простой вход для работы с заказчиками, которые более лояльны к взаимодействию с новыми поставщиками, по поставкам данного вида продукции.
2. Информация по «Закупкам с полки», может помочь поставщикам начать работу в данном виде процедур, где не такая высокая конкуренция, как на наш взгляд. Мы пока что сами не работаем там, но данная информация заставила нас в очередной раз задуматься про расширения наших участков именно в этом направлении.

Блок «Поставщики»:

1. Интересная информация по среднему количеству процедур, на одного поставщика, по регионам.

Блок «Точки роста»:

1. Блок, который подводит итог, по выше приведенной информации. Здесь данные, в основном, которые ещё раз могут дать оценку конкуренции в выбранной вами нише, но

наше мнение, что вместе с данной аналитикой необходимо в комплексе использовать и анализ конкретных завершенных процедур, по вашему направлению и не бояться практического участия. В качестве тестового инструмента возможно использовать проект «Тендерная армия», который даёт возможность участия в госзакупках, без открытия и аккредитации своего юр. лица, финансовых и юридических рисков.

С уважением,

Директор ООО ТД «Межпромтехнология»



Званцугов С.Н.