Инструмент: Контрольный список «Как собирать данные о рыночных ценах»

## Цель инструмента

С помощью этого инструмента вы сможете регулярно и корректно планировать и проводить сбор данных о ценах.

## Как использовать данный инструмент

Этот инструмент состоит из двух контрольных списков. Первый контрольный список следует использовать до выезда на место, второй - перед тем, как покинуть место исследования.

## Контрольный список 1 - до выезда на место

В следующих вопросах затрагиваются наиболее типичные факторы, которые вам следует обдумать при планировании и проведении сбора данных о ценах.

1. Определите характеристики товаров, мониторинг которых будете проводить. Определите как можно больше деталей, так как цены могут меняться в зависимости от типа/сорта товара, качества, состояния, цвета/размера, происхождения, объёма, упаковки, торговой марки и т.д. Выберите товар, который с наибольшей долей вероятности купят бенефициары.
   1. В каждом раунде мониторинга собирайте данные о ценах на тот же список товаров.
2. Выбирайте рынки в областях концентрации целевых групп населения. Вам следует рассмотреть 5 «пограничных» рынков, 2-3 из которых доступны для удалённых сообществ, и 2-3 из которых доступны для менее удалённых сообществ.
   1. В каждом раунде мониторинга собирайте данные о ценах на одних и тех же рынках.
3. На каждом «пограничном» рынке определите не менее 7-8 торговцев (5 розничных и 2-3 оптовика). Рекомендуется начать с большего числа торговцев, чтобы учесть возможное отсутствие и уход с рынка. Если ваш проект включает фермеров, продающих свою продукцию, вам следует также вести мониторинг цен сельхозпроизводителей.
   1. В небольших или удалённых сообществах может быть всего несколько торговцев каждого типа либо могут вообще отсутствовать оптовики. Проведите интервью с теми, кто есть.
   2. В каждом раунде мониторинга собирайте данные о ценах одних и тех же торговцев.
4. Определите единицу измерения и объём, за который собираются цены. Между розничной и оптовой ценой могут быть различия, но они должны быть чёткими и постоянными.
5. Определите, в какие дни недели работают ваши целевые рынки.
6. Определите, как часто следует собирать данные о ценах. В случае чрезвычайной нестабильности собирайте данные о ценах еженедельно.
7. Собирайте цены в определённое время дня. Избегайте часов наибольшей загрузки, когда торговцы будут менее склонны прервать торговлю и отвечать на вопросы.
8. Если торговец обычно торгуется с поставщиками, попросите, чтобы торговец назвал свою «среднюю» цену продажи.

## Контрольный список 2 - прежде чем покинуть место исследования

1. Проверьте, есть ли отсутствующие ответы, неясные или нечёткие. Постарайтесь прояснить их с торговцами до отъезда.
2. Проверьте системность информации:
   1. Переведите собранные цены в цены за одну и ту же единицу товара.
   2. Если какая-либо цена гораздо выше или ниже остальных, проверьте возможные причины:
      1. Во-первых, проверьте, что вы правильно пересчитали цену на единицу товара.
      2. Во-вторых, вернитесь к торговцу, у которого вы получили эту цену, и повторите вопрос. Убедитесь, что торговец понимает, что вы имеете в виду розничную/оптовую цену, цену покупки/продажи.